ISTITUTO INTERNAZIONALE DI STORIA ECONOMICA « F. DATINI » - PRATO
« Opere sparse di Federigo Melis »
4

FEDERIGO MELIS

L'ECONOMIA FIORENTINA DEL RINASCIMENTO

con introduzione e a cura di
BRUNO DINI

Le Monnier

218
MELIS
Economia fior.
Rinascimento
LE MONNIER-FI

ISTITUTO INTERNAZIONALE DI STORIA ECONOMICA « F. DATINI » - PRATO
« Opere sparse di Federigo Melis »
4

FEDERIGO MELIS

L'ECONOMIA FIORENTINA DEL RINASCIMENTO

con introduzione e a cura di
BRUNO DINI

Le Monnier

INTRODUZIONE

Nel 1965, per l'anniversario della nascita dell'Alighieri, si tenne nel Salone dei Cinquecento di Palazzo Vecchio, un convegno che richiamò studiosi di ogni parte del mondo. In quell'occasione Federigo Melis presentò una relazione sull'economia ai tempi di Dante. Con la sua esposizione Firenze assumeva i contorni di un centro dominante dell'economia europea, non soltanto per il periodo dantesco ma anche, tolto il breve intervallo delle crisi della metà del sec. XIV, per il periodo successivo fino alla metà del Cinquecento.

Se, infatti, Firenze nel secolo che va dal 1252 (data della coniazione del fiorino d'oro) al 1348 (anno della peste nera) fornì, nel campo economico, risposte adeguate alle sfide che le nuove situazioni imponevano, quali la creazione e il consolidamento delle « compagnie », la loro diffusione in aree vastissime del Mediterraneo e dell'Europa occidentale, le origini dell'impresa capitalistica e quindi conseguentemente la nascita della partita doppia, l'avvio delle prime forme di assicurazione, l'intervento del mercante nell'arte della lana, il primo sviluppo di organismi bancari internazionali, il periodo rinascimentale avrebbe dato ulteriori progressive soluzioni ai problemi economici fino a far giungere Firenze, in questo settore, alla piena maturità.

L'impostazione che il Melis dava all'analisi che andava facendo costituiva una risposta alle tesi avanzate, negli anni precedenti, dal Sapori e altresì dal Fiumi il cui lavoro, a dire il vero, era il solo in essa richiamato (1).

(1) L'opera richiamata (v. *infra*, p. 2) è quella: E. Fiumi, *Fioritura e decadenza dell'economia fiorentina*, in « Archivio Storico Italiano », a. CXV (1957), pp. 385-439 e a. CXVIII (1959), pp. 427-502.

Il Sapori, in modo particolare, nel Convegno sul Rinascimento del 1952 aveva posto il problema della necessità, per la storia economica, di una nuova periodizzazione del Rinascimento, dato che le manifestazioni progressive palesatesi in questo settore si limitavano al periodo che va dal Duecento alla metà del Trecento, mentre il periodo successivo non presentava nessuna novità, se non nell'ordine quantitativo, per l'incremento dei traffici avutisi a motivo delle scoperte geografiche (2). D'altronde l'operatore economico della fine del Trecento e del Quattrocento presentava quei caratteri di meschinità e grettezza che lo contrapponevano alla figura eroica riscontrabile nei mercanti del Duecento e della prima metà del Trecento (3).

Il Melis, con la sua relazione in Palazzo Vecchio, contrapponeva a quella visione la tesi di uno sviluppo continuo e di risposte sempre più adeguate alle sfide sempre più difficili che i tormentati anni successivi alla peste nera ponevano agli operatori economici fiorentini.

Da qui quella sintesi, presente nel secondo saggio di questa raccolta, tutta imperniata sull'economia fiorentina del Rinascimento.

Quel saggio ebbe diverse successive stesure (4) e condensò l'esperienza maturata in un ventennio di assiduo studio delle carte Datini e, più in generale, delle fonti mercantesche presenti negli archivi della Toscana. E benché in esso confluissero saggi precedenti e già noti (5), presenta settori completamente nuovi, come ad esempio il capitolo sull'operatore economico e quello dell'economia dei grandi spazi.

(2) A. Sapori, *Il rinascimento economico*, in *Studi di Storia Economica. Secoli XIII-XIV-XV*, Firenze 1955, pp. 619-632.

(3) *Ibidem*, pp. 640-646. V. anche A. Sapori, *Economia e morale alla fine del Trecento*, in *Studi di Storia Economica. Secoli XIII-XIV-XV*, Firenze 1955, pp. 155-179.

(4) Questo tema fu affrontato per la prima volta nel 1964, in una lezione tenuta all'Istituto di Storia Economica dell'Università di Roma, e poi pubblicata: F. Melis, *Firenze*, in *Città mercanti dottrine nell'economia europea dal IV al XVIII secolo. Saggi in memoria di Gino Luzzatto*, raccolti da A. Fanfani, Milano 1964, pp. 107-150. Le stesse tematiche furono sviluppate durante il corso di lezioni tenuto presso l'Ateneo fiorentino nell'Anno Accademico 1965-66 (cfr. Id., *Tracce di una storia economica di Firenze e della Toscana in generale dal 1252 al 1550*, Firenze, A.A. 1965-66).

(5) Trattasi soprattutto della relazione: F. Melis, *Le società commerciali a Firenze dalla seconda metà del XIV al XVI secolo*, in *Troisième Conférence Internationale d'Histoire économique (Munich, 1965)*, Paris 1974, vol. IV, pp. 47-62. E inoltre del saggio: Id., *Firenze è stata potenza marittima?*, in « Mare », a. III (1968), n. 3, pp. 49-56.

Esso, comunque, costituisce il solo lavoro d'insieme che ci è rimasto del Melis, non essendo stati scritti i due volumi successivi al primo degli « Aspetti della vita economica medievale » (6), ed essendo stato pubblicato postumo e incompiuto il volume sulla storia delle assicurazioni (7).

L'economia del Rinascimento non presenta certo, per il Melis, quei caratteri di depressione che altri autori vi hanno scorto (8), al contrario in quel periodo come si posero le basi di tanti campi dello scibile umano (politica, scienza, ecc.) e come si ottennero risultati di grande rilievo nelle manifestazioni dell'arte, così nel campo economico si raggiunsero quelle stabili strutture che permarranno come componenti della civiltà economica europea. La frequente aggettivazione di « moderna », « modernità » e simili data dal Melis a strumenti e situazioni economiche ha questo significato. I risultati ottenuti furono originati dallo stesso atteggiamento e mentalità che caratterizzarono tutto il periodo.

La singolare figura dell'operatore economico del Rinascimento che il Melis delinea, scaturiva da quell'ambiente. Lo scomparso Maestro infatti, pur richiamando il concetto sombartiano di impresa capitalistica (vale a dire « l'elevarsi di un organismo economico autonomo al di sopra dei singoli uomini che lo costituiscono » (9)), la cui esistenza, del resto, egli stesso aveva potuto riscontrare al momento della nascita della partita doppia (10), non si avvaleva delle categorie della stessa derivazione per analizzare l'imprenditore. Se infatti questa figura in Sombart risulta dalla fusione dello spirito imprenditoriale (aspirazione al potere e al profitto) e dello spirito borghese (che è ordine e precisione, esattezza dei calcoli, fredda determi-

(6) I volumi programmati dovevano contenere: Parte VI: La Banca; Parte VII: La Mercatura; Parte VIII: Le comunicazioni; Conclusioni generali (v. F. Melis, *Aspetti della vita economica Medievale (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, vol. I, Siena 1962, pp. XX-XXI.

(7) F. Melis, *Origini e sviluppi delle assicurazioni in Italia. Secoli XIV-XVI*, vol. I: *Le fonti*, con introduzione di B. Dini, Roma 1975.

(8) R. S. Lopez-H. A. Miskimin, *The Economic Depression of the Renaissance*, in « The Economic History Review », s. II, vol. XIV (1961-62), pp. 408-426.

(9) W. Sombart, *Il capitalismo moderno*, a cura di G. Luzzatto, Firenze 1925, p. 243.

(10) F. Melis, *Storia della ragioneria*, Bologna 1950, pp. 417-418; v. anche Id., *Consideration of some Aspects of the Rise of Capitalist Entreprise*, in *Studies in Economics and Economic History*. Essays in honour of Professor H. M. Robertson, London 1972, pp. 153-186.

nazione dello scopo) (11), in Melis, pur non scomparendo questi aspetti, viene in evidenza la funzione di studio e di analisi di ogni fatto e problema della vita, non solo economica, perseguiti dall'imprenditore fiorentino dell'epoca. Più che le caratteristiche soggettive dell'operatore economico, sono le caratteristiche di un periodo e di una società — quella appunto del Rinascimento — che permettono, a quegli uomini, di raggiungere risultati eccezionalmente positivi.

Ciò balza ancor più in luce se, seguendo il Melis, si mettono a confronto le situazioni ambientali diverse che egli richiama: le città di mare presentano una miriade di piccole aziende che non permettono lo sviluppo pieno di quella funzione di studio, solo Venezia raggiungeva, nelle sue massime espressioni aziendali, le forme medie delle aziende fiorentine; Firenze, comunque, sopravanzava tutte le altre città italiane per le dimensioni delle proprie aziende e per il tipo di organizzazione interna che esse avevano assunto. E il lungo dominio della città in alcuni settori della vita economica è in stretta dipendenza da questi fattori.

L'azienda fiorentina, proprio nel periodo iniziale del Rinascimento, assumeva la forma che il Melis denominava « sistema d'aziende », praticamente si trattava di un gruppo di aziende, operanti su diversi mercati e in vari settori economici, che erano dominate (con partecipazioni maggioritarie e con impulsi direttivi) da un'azienda o da un « maggiore » che operavano in Firenze. Il sistema si ampliava ulteriormente per i rapporti che le aziende dello stesso allacciavano con corrispondenti o rappresentanti operanti su altre piazze, e per le agenzie (temporanee o permanenti) che creavano (12). Allorché era un'azienda a controllare il gruppo si creava un'organizzazione che arieggiava l'attuale *holding*, come già avevano messo in rilievo il Sapori (13) e il De Roover (14) e che il Melis riscontrava per alcuni settori del « sistema di aziende » Datini (15).

(11) W. Sombart, *Il capitalismo moderno*, a cura di A. Cavalli, Torino 1967, pp. 173-176.

(12) V., per questo, l'analisi del « sistema di aziende » Datini (F. Melis, *Aspetti ecc.*, cit., pp. 125-335.

(13) A. Sapori, *Dalla « compagnia » alla « holding »*, in *Studi di Storia Economica*, vol. III, Firenze 1967, pp. 121-133.

(14) R. De Roover, *Il Banco Medici dalle origini al declino (1397-1494)*, Firenze 1970, p. 113 e segg.

(15) F. Melis, *Le società commerciali, ecc.*, cit., pp. 54-55.

Una organizzazione aziendale come questa imponeva l'isolamento della funzione della direzione pura, ed allo stesso tempo era mezzo per l'accumulazione di notizie provenienti da ogni parte del Mediterraneo e dell'Europa occidentale. Firenze ospitava i gruppi dirigenti delle maggiori aziende del momento e costituiva un centro dove i livelli dell'informazione erano altissimi. Uno studio comparativo su questo aspetto ci mostra chiaramente i dislivelli che vi erano in questo settore da città a città (16).

La caratteristica di maggior rilievo che assumeva l'azienda e l'operatore economico fiorentino, in conseguenza di quanto abbiamo detto, era quella della possibilità di studio e dello studio effettivo, di tutti i fatti economici e dell'azione guidata dalla conoscenza, e quindi consapevole e ben attenta al raggiungimento dei suoi fini e al consolidamento delle strutture economiche fondamentali che rimangono pur sempre quelle mercantili e bancarie. Da qui quell'azione progressiva, della grande azienda fiorentina, che sfocierà in innovazioni in ogni settore economico. Da qui la risposta continua ed avanzata, rispetto al resto dell'Europa, alle sfide che le situazioni, sempre nuove, pongono. I tratti essenziali di questo saggio sull'economia fiorentina del Rinascimento sono appunto costituiti dalle analisi di questi due aspetti. Ma è importante sottolineare che l'azione di quelle aziende, al pari delle *holding* dei nostri giorni, seguiva da una esatta conoscenza delle situazioni, viste nella loro complessità.

L'intervento dell'accomandita semplice (1408) non mutava molto il quadro della organizzazione aziendale, determinando la limitazione della responsabilità dell'accomandante, in forme associative, in genere temporanee, svolte precedentemente attraverso le associazioni in partecipazione. Solo alla fine del periodo considerato prenderà piede la società per via d'accomandita, anch'essa strumento che, oltre a permettere la limitazione della responsabilità dei possessori di capitali, metteva in condizione le aziende fiorentine di continuare a partecipare al commercio delle principali piazze europee, pur nei violenti contrasti che dalla fine del Quattrocento opposero le nazioni europee e le stesse famiglie fiorentine (17).

Come i soggetti anche le strutture dell'economia fiorentina del Rina-

(16) L. Frangioni, *Note per l'edizione di un carteggio milanese alla fine del Trecento*, in *Studi dedicati a Carmelo Trasselli*, Soveria Mannelli (CZ) 1983, pp. 379-387.

(17) F. Melis, *Le società commerciali, ecc.*, cit., pp. 55-62.

scimento appaiono nuove, anche se in alcuni settori si continuava ad agire sul terreno sedimentatosi già nel passato.

Struttura fondamentale continuerà ad essere quella mercantile-bancaria. Quella stessa che il Melis chiamava: « economia dei grandi spazi » (18) e che per Firenze era diffusa sui maggiori mercati del Mediterraneo e dell'Europa occidentale, con una accentuazione della presenza dei suoi operatori nel settore occidentale del Mediterraneo (« il bacino della lana » (19)) e nei maggiori empori del Mar del Nord. Alla fine del Trecento operatori economici fiorentini sono sempre presenti a Bruges, Londra, Parigi, Montpellier, Avignone, Barcellona, Valenza, Maiorca. Ed alcuni di questi mercati costituivano punti di raccordo di vaste zone geografiche. Bruges costituiva un mercato internazionale per lo scambio dei prodotti dell'area romanica (il vecchio spazio dell'età imperiale) e di quelli provenienti dall'area germanica (Baltico e regioni germaniche). A Maiorca confluivano i prodotti della Barberia (l'attuale Tunisia, Algeria e Marocco), oltre a quelli del Mar del Nord e del Mediterraneo e quei prodotti ridistribuiva nell'arco settentrionale del Mediterraneo occidentale. L'ulteriore espansione quattrocentesca, permise la piena valorizzazione di tutti i prodotti della penisola iberica, con la presenza degli italiani nell'Iberia meridionale e a Lisbona, nelle isole Canarie e a Madeira (per lo zucchero).

I fiorentini furono infine protagonisti nelle fiere di Ginevra e dal 1465 in quelle di Lione. E saranno presenti, a partire almeno dalla conquista turca, in Costantinopoli per almeno un secolo, dove vendevano i loro panni e i loro drappi serici in cambio di seta persiana, finché questo non fu reso difficile dalle guerre fra la Turchia e la Persia (20). Inoltre gli stessi operatori, raggiunsero, per buona parte del Quattrocento i porti del Levante.

La descrizione particolareggiata che il Melis fa dei maggiori centri del commercio internazionale, delle correnti profonde del traffico, delle zone di produzione e di quelle di vendita dei prodotti, mostra anche la capacità di quegli uomini di dominare interamente il complesso quadro e di esten-

(18) V. *infra*, pp. 126-179.

(19) Per questi aspetti v. F. Melis, *Influenze datiniane nel sistema economico europeo. Secoli XIV-XV*, in « Notizie Nostre », a. II (1954), n. 9, pp. 7-11.

(20) B. Dini, *Aspetti del commercio di esportazione dei panni di lana e dei drappi di seta fiorentini in Costantinopoli negli anni 1522-1531*, in *Studi in memoria di Federigo Melis*, vol. IV, Napoli 1978, pp. 1-54.

derlo convenientemente. Indica infine quale livello raggiungesse la loro preparazione, quando si intrattiene su tre figure sbalzate dalle aziende mercantili fiorentine ed entrate nelle pagine dei libri di storia non per cause solo mercantili: il Vespucci che operava in Spagna alle dipendenze dei Medici, Giovanni da Empoli che, a Lisbona, era legato ad aziende fiorentine per operare oltre il Capo di Buona Speranza fino nei mari d'Oriente, ed infine Giovanni da Verrazzano che compirà i suoi viaggi verso la costa degli attuali Stati Uniti, finanziato, per la maggior parte, da aziende fiorentine operanti a Lione. In loro il Melis vedeva alcune di quelle figure che l'ambiente mercantesco fiorentino, così ricco di fermenti formativi, poteva forgiare.

Alla base di questa espansione quattrocentesca e cinquecentesca vi era una rivoluzione di carattere economico nella navigazione, che il Maestro scomparso riusciva a cogliere al momento della sua nascita. I prezzi dei noli marittimi che nella prima metà del Trecento si presentavano tendenzialmente uniformi, si differenzieranno, alla fine dello stesso secolo, secondo il valore delle merci, fino a permettere il trasporto di masse sempre più consistenti di prodotti poveri. Ancora una volta, una situazione di impedimento ad una ulteriore espansione del commercio internazionale, era superata dall'azione del mercante — delle grandi aziende, dirà il Melis — che imponeva noli discriminati agli armatori. La conseguenza immediata di questa conquista sarà, nel pensiero del Maestro, il commercio di massa.

Fattore, quest'ultimo, dell'ulteriore sviluppo dell'economia europea che gli storici ponevano come elemento caratterizzante l'Età Moderna, anche in conseguenza delle sempre più consistenti quantità di prodotti importati verso il nostro continente dalle colonie, e che invece va considerato presente anche nel tardo Medioevo. Non tanto, però, come fattore che permette di soddisfare la domanda di una popolazione crescente, quanto piuttosto come elemento di rottura della precedente tendenza, insita nel commercio internazionale, di trattare solo prodotti ricchi (in definitiva spezie contro panni di lana fiamminghi) o materie prime e prodotti alimentari indispensabili (lana, cotone, seta, sostanze tintorie e mordenti, grano).

I nuovi prodotti che entrano in quantitativi sempre maggiori nel commercio europeo sono quelli stessi della Spagna meridionale: zucchero, riso, « frutta », « semenze »; dell'intera Europa: cuoia e pelli; del Mare del Nord: aringhe. L'immissione nel commercio di nuovi prodotti favorì la spe-

cializzazione produttiva e, perché no, la monocoltura; le navi cariche di solo zucchero che giungevano nei porti europei da Madeira, all'inizio del Cinquecento, ne sono una riprova, come del resto lo sono le navi delle « aringhe » armate dagli Alberti alla fine del Trecento. È la stessa Europa che sta cambiando, l'Europa che vede l'innalzamento dei salari dovuto al rarefarsi della popolazione in conseguenza delle crisi di mortalità della seconda metà del Trecento, che esprime nuovi bisogni ai quali il mercante deve dare una risposta, anche piegando le strutture troppo rigide del passato, che impone questi cambiamenti. Ed ancora una volta elementi caratterizzanti la civiltà economica europea hanno la loro origine nel Rinascimento italiano.

È utile sottolineare come le stesse strutture del commercio terrestre, le strade e i porti, si piegassero, per così dire, a questo moto espansivo che non sopportava più impedimenti di alcun genere. Firenze, posta nel cuore della Toscana, apre e mantiene vitali tutte le vie che la congiungono con i porti tirrenici e con quelli adriatici, utilizzando vie terrestri fluviali e marittime, rompendo i carichi ovunque se ne presentasse la necessità, inviando prodotti a Venezia per avviarli verso occidente, sostituendo a Porto Pisano, quando questi le era precluso, Talamone, Piombino o Motrone e così via. Il quadro che il Melis ci presenta, per questo settore, non è certo stato composto attraverso rare informazioni derivate da documenti di vario genere, esso è balzato fuori dalle notizie numerosissime della immensa documentazione datiniana, e dai documenti mercantili di altri archivi toscani. A titolo indicativo e solo per dare un'idea della massa dei dati a disposizione del Melis, rammento che i suoi allievi studiarono nelle università di Pisa e Firenze ben 180 codici mercantili, fornendo oltre agli studi, indici analitici preziosissimi.

A sostenere il commercio internazionale era intervenuto già dalla prima metà del Trecento, l'assicurazione. Nata, evidentemente, nell'ambito dei mutamenti intervenuti alla fine del Duecento, con il superamento del commercio seguito personalmente dai mercanti e lo stabilirsi di aziende italiane operanti permanentemente all'estero (21). Che è cosa diversa il seguire

(21) R. De Roover, *The Commercial Revolution of Thirteenth Century*, in « Bulletin of the Business Historical Society », 16 (1942), pp. 34-39.

le merci, come faceva il gerente dell'accomandita di mare, dall'affidarle ad altri — i trasportatori — così come imponeva la nuova situazione. L'assicurazione nasceva per superare la situazione di incertezza che si era determinata e eliminare, quindi, il rischio che nasceva.

Ma se quanto abbiamo detto originò l'istituto, questo diventava un settore della vita economica solo quando sarà generalmente utilizzato, cosa che si avrà solo dalla fine del Trecento nei mutati equilibri di cui abbiamo accennato. La polizza di assicurazione usata a Pisa e Firenze, in quel periodo, permarrà immutata anche nei secoli successivi (22). E dalla massa di informazioni che l'operatore economico del Rinascimento riceve — attraverso le lettere mercantili — si rintracciano anche i dati che permettono di stabilire il prezzo del rischio — il premio —; trattasi delle notizie sulle navi, sui padroni e conducitori, sui pirati e sui corsari, che permettono la continua informazione sui mezzi e sulle linee della navigazione (23). Questo strumento quindi si perfeziona, proprio dalla fine del Trecento, e giunge ad essere valido sostegno del commercio internazionale.

Il settore bancario non è visto dal Melis nella complessità che esso raggiunse nell'intera Europa ad opera degli italiani. Complessità che riguardava sia la compensazione delle bilance commerciali delle molteplici aree monetarie, sia i crediti che gli italiani concedevano in vari paesi europei (anche quelli rivolti alle attività produttive), sia quelli di cui potevano usufruire. Il De Roover ha individuato nella lettera di cambio, il mezzo che sostanziava di sé l'attività bancaria del Medioevo, sia per l'attività su piazza (le operazioni di credito svolte nelle città italiane) sia per quelle fuori piazza (ossia le operazioni di compensazione ecc.). La negoziazione della lettera di cambio, non era vietata dalle leggi canoniche contro l'usura, e questa era la sola via che poteva permettere lo sviluppo della banca nel Medioevo. La lettera di cambio era uno strumento di cambio e di credito, e per questo secondo aspetto il compenso — cioè l'interesse per il credito concesso — balzava fuori dal diverso livello dei cambi; ché la piazza mutuante era sempre la favorita, anche se l'oscillazione dei cambi stessi poteva annullare qualsiasi remunerazione (24).

In questo quadro generale il De Roover non ha ammesso che le piaz-

(22) F. Melis, *Origini e sviluppi delle assicurazioni, ecc.*, cit., p. 3.
(23) V. la documentazione relativa in *Ibidem*, pp. 45-71.
(24) R. De Roover, *Il Banco Medici, ecc.*, cit., pp. 157-202.

ze italiane, che il loro dominio imponevano al resto d'Europa, sviluppassero nel loro seno sistemi di credito ancora più avanzati di quelli comparativamente riscontrabili nel resto del continente. Il Melis, con la sua analisi del settore bancario, è giunto a queste conclusioni già con il suo primo studio sulla banca pisana (25), arricchito successivamente (nel 1972), con la documentazione presentata nella mostra predisposta in occasione del V Centenario del Monte dei Paschi di Siena (26).

Egli è giunto a mettere in rilievo come in Toscana, dalla seconda metà del Trecento, si affermasse la funzione moderna del credito, vale a dire che ha potuto constatare la nascita di alcuni organismi aziendali, i quali, ancorché non specializzati, assolvevano alla funzione di assecondare, dal punto di vista finanziario, le attività produttrici delle altre aziende. Ed individuava le operazioni bancarie, che a quella finalità servivano nel credito di esercizio e nel conto corrente di corrispondenza. Su quest'ultimo si poteva agire con *chéques* e con mandati all'incasso, e il banchiere concedeva sullo stesso lo « scoperto », vale a dire che il correntista poteva disporre di somme di danaro superiori a quelle versate presso la banca, nella misura stabilita dal banchiere.

Anche questa conquista nasceva grazie a quell'ambiente mercantile su cui il Melis si è intrattenuto a lungo. Egli infatti pone nel dato tecnico della « fiducia » (che nel settore bancario si esprime con la determinazione di una somma — il fido — da concedere ad una persona) una questione ben più ampia ed importante. Investe infatti quelle possibilità conoscitive di cui le aziende si erano appropriate e che concerneva anche gli uomini, gli operatori economici e le loro aziende. Non vi è più la garanzia reale nella concessione dei prestiti, vi è quella garanzia che deriva dalla capacità, onestà, solvibilità della persona o dell'azienda. Elementi tutti che solo organismi aperti sul mondo di allora potevano valutare appieno.

Il Melis sperava, nel proseguimento dei suoi studi, di poter chiarire ulteriormente gli aspetti concernenti la banca internazionale, con l'approfondimento dello studio dei temi relativi allo sconto cambiario. A tale fine furono indirizzati i suoi articoli sulla girata cambiara, e il suo continuo

(25) F. Melis, *Note di storia della banca pisana del Trecento*, Pisa 1955.

(26) F. Melis, *Guida alla Mostra Internazionale di Storia della Banca. Secoli XIII-XVI. Nell'occasione del V Centenario del Monte dei Paschi di Siena*, Siena 1972.

interesse sul tema (27). La girata infatti rendeva negoziabile il titolo. E a tale scopo cercava di rinvenire più documenti possibili sullo sconto cambiario e a quello rintracciato nel libro della Compagnia Girolami e Corbizi del 1334, aggiungeva ulteriori documenti datiniani del 1400 e quelli relativi all'azienda Borromei di Milano del 1428 (28).

A questa chiara impostazione di storia bancaria che il Melis aveva enunciato, è mancato un lavoro d'insieme (29), ciononostante la *Guida alla Mostra Internazionale di Storia della Banca. Secoli XIII-XVI*, del 1972, è il compendio che mostra, fra l'altro, l'ampia documentazione che fu alla base della riflessione del Melis (30).

La vitalità che l'economia del Rinascimento mostra in tutti i suoi settori, la si riscontra anche, all'interno delle città toscane, nel settore manifatturiero. L'arte della lana è saldamente impiantata ovunque ed essa occupa la maggior parte della popolazione. Basti pensare che in Prato dove vivevano, al momento della nascita dell'opificio laniero del Datini, non più di 5000 abitanti (31), si possono contare ben 547 persone (32) che svolsero il loro lavoro — anche se non con continuità — per conto di quella bottega; e trattavasi di lavoratori specializzati, comprendendo fra gli stessi anche le filatrici cittadine, ché solo quelle del contado dividevano il loro

(27) Oltre agli articoli (F. Melis, *Di alcune girate cambiarie dell'inizio del Cinquecento rinvenute a Firenze*, in « Moneta e Credito », vol. VI (1953), pp. 96-120; Id., *Di una girata duplice su cedola di cui una al portatore alla prima metà del Cinquecento*, in « Nuova Rivista di Diritto Commerciale, Diritto dell'Economia, Diritto Sociale », vol. VI (1953), fasc. 1-4, pp. 9-12; Id., *Una girata cambiaria del 1410 nell'archivio Datini di Prato*, in « Economia e Storia », vol. VI (1958), pp. 412-421) il Melis presentava nel 1972 la documentazione di quanto si conosceva sul tema (v. F. Melis, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, Firenze 1972, pp. 94-97 e 478-487).

(28) V. F. Melis, *Guida alla Mostra Internazionale di Storia della Banca, ecc.*, cit., pp. 75-81.

(29) Abbiamo già detto che l'analisi della banca medievale doveva essere inclusa nel II volume degli « Aspetti della vita economica medievale », che non fu scritto.

(30) I documenti ivi riportati riguardano ogni aspetto della banca medievale e dell'inizio dell'età moderna, compreso quello dei banchieri italiani operanti su piazze estere (cfr. F. Melis, *Guida alla Mostra Internazionale di Storia della Banca, ecc.*, cit., pp. 127-166).

(31) Cfr., per questo aspetto, D. Herlihy e C. Klapisch-Zuber, *Les Toscans et leurs familles*, Paris 1978, pp. 166-171.

(32) F. Melis, *Aspetti, ecc.*, cit., p. 511 e segg.

tempo fra il lavoro dei campi e quello al fuso o al filatoio. È da sottolineare che l'azienda laniera datiniana non era che una delle tante che operavano nella città. Quella attività, inoltre, si diffondeva nelle campagne circostanti, alla ricerca di manodopera femminile per la filatura, in un'area di 500 km.^{2} (33).

Le questioni sollevate dal Melis per questo settore sono molteplici. Intanto l'azienda del Datini era organizzata da un mercante-imprenditore che univa nelle sue mani gli atti di scambio e quelli di produzione; egli acquistava la lana in Inghilterra, Spagna, Provenza, Barberia e nelle zone circostanti alla città (la « lana romagnola »), la faceva trasformare e vendeva il prodotto finito anche su mercati lontani. Egli non sovraintendeva direttamente alla produzione, ma l'affidava ad uno specialista (« conducitore di panni ») che si associava. Si trattava quindi di un settore industriale che veniva immesso in un sistema di aziende mercantili-bancarie, con le possibilità che il fatto implicava di accesso — per l'azienda di arte della lana — ai mercati, anche lontani, delle materie prime e a quelli di sbocco del prodotto finito, pur rimanendo quegli organismi di dimensioni limitate.

Il secondo problema sollevato dallo scomparso Maestro è quello della organizzazione dell'opificio decentrato. Lo studio dell'azienda laniera del Datini ha mostrato con tutti i particolari quella organizzazione per la fine del Trecento. Nella bottega del lanaiolo si svolgevano solamente le fasi di predisposizione del fiocco alla filatura ed alcune — le più semplici — di rifinitura della pezza. Tutte le altre fasi erano svolte all'esterno dell'azienda in centri operativi piccoli, grandi e medi che andavano dalla filatrice che lavorava, con il fuso o con il filatoio, nella propria casa, al tessitore, possessore del proprio telaio, che operava presso il proprio domicilio, alle gualchiere, ai tiratoi, alle tintorie. Salariati a tempo erano coloro che, nella bottega del lanaiolo, coordinavano le fasi esterne, portando e riportando i semilavorati (« stamaioli e lanini »). Gli altri, coloro cioè che svolgevano le varie fasi della produzione, erano pagati in relazione alla quantità del lavoro svolto, con prezzi differenziati secondo la quantità del prodotto.

La polemica suscitata dal Rutenburg nel 1966 (34), basata in parte sull'asserzione che i lavoratori dell'arte della lana erano salariati, e che i loro

(33) *Ibidem.*

(34) V. Rutenburg, *Tre volumi sul Datini. Rassegna bibliografica sulle origini del capitalismo in Italia*, in « Nuova Rivista Storica », a. L (1966), pp. 666-681.

salari erano bassissimi, ha impedito l'ulteriore approfondimento di questi temi, che proprio in quegli anni stavamo affrontando nel nostro Istituto. Proprio in quel periodo, infatti, si erano concluse le tesi di laurea sull'azienda laniera dei Del Bene (1355-1369), dalle quali erano risultati dei salari (35) e il Melis mi aveva affidato tutto il materiale per un esame più approfondito e mi aveva altresì indirizzato ad analizzare i vari gradi di dipendenza che si avevano nelle diverse fasi. Vi era l'intendimento, quindi, di continuare l'analisi svolgendola comparativamente sia in relazione ai fattori di ordine spaziale che a quelli di carattere temporale, cercando di porre l'accento sulle diversità più che sulle uniformità riscontrate in questo settore. La polemica con il Rutenburg portava il Melis a riaffermare quanto fino a quel momento era stato accertato e cioè che nell'industria laniera, dalla fine del Trecento a tutto il Cinquecento, non vi erano salari a tempo. E che i centri operativi esterni erano organizzati, talora, come vere e proprie aziende (la tintoria era una di queste, ed era spesso costituita con i capitali degli stessi mercanti-imprenditori) (36). Ho continuato successivamente i miei studi e sono giunto a risultati non dissimili da quelli del Melis ma differenziati nel tempo: il salariato è presente nella prima parte del Trecento ma scomparirà con la contrazione della manodopera conseguente alle crisi demografiche della seconda metà del secolo, a causa della continua lievitazione dei salari che ne conseguiva, da qui anche i contrasti che porteranno al tumulto dei ciompi. Alla fine del secolo la vittoria dei mercanti-imprenditori è completa: tutti i salari sono a cottimo (o a compito) ed il nuovo sistema premierà i migliori; tant'è che ho trovato piccole manifatture di maestri tessitori che possedevano fino a sette telai, dove lavoravano i tessitori non proprietari di telaio (37).

(35) V. *infra*, pp. 107-108.

(36) V. la risposta al Rutenburg (F. Melis, *Il problema Datini. Una necessaria messa a punto*, in « Nuova Rivista Storica », a. L (1966), pp. 682-709), ed inoltre la sua relazione Id., *Gli opifici lanieri toscani dei secoli XIII-XVI*, in *Produzione commercio e consumo dei panni di lana (nei secoli XII-XVIII)*. Atti della « Seconda settimana di studio » dell'Istituto Internazionale di Storia Economica « F. Datini » di Prato, a cura di M. Spallanzani, Firenze 1976, pp. 237-243; essa, fu, però, pubblicata postuma, riprendendo il discorso del relatore dal nastro, e quindi non fu rivista dall'Autore.

(37) B. Dini, *I lavoratori dell'arte della lana a Firenze nel XIV e XV secolo*, in *Artigiani e salariati: il mondo del lavoro nell'Italia dei secoli XII-XV*, Atti del Decimo Convegno di Studio del Centro Italiano di Storia e d'Arte di Pistoia, in corso di stampa.

Se ulteriori ricerche possono approfondire il discorso del Melis su questo tema, la visione dell'opificio decentrato con la notevole forza lavoro in esso gravitante, rimane pur sempre il risultato migliore che in questo campo di studi sia stato raggiunto.

La complessità della vita economica del Rinascimento fiorentino, ci viene quindi mostrata dal Melis nelle sue strutture fondamentali. Manca il settore dell'agricoltura, ma su di esso egli scrisse pagine che mostrano come l'influenza degli operatori economici delle città toscane si evidenziasse anche in questo settore, con le opere di miglioramento dei terreni e di richiesta di prodotti per il mercato. Gli articoli sul commercio dei vini (38), in particolar modo di quelli toscani, ne sono la più bella conferma.

L'operatore economico del Rinascimento, secondo la descrizione che ne ha fatto il Melis, è riuscito ad estendere l'attività mercantile e bancaria e ad assicurare a questi settori fondamentali il sostegno di un ben articolato sistema di trasporti, con tariffe dei noli marittimi discriminati secondo il valore delle merci; dell'assicurazione costantemente utilizzata per diminuire i rischi; di una funzione del credito adatta alle attività produttive; di una organizzazione delle industrie fondamentali (lana e seta) che rimarrà immutata fino alla rivoluzione industriale. Gli elementi evolutivi di ordine qualitativo di cui il Sapori, per questo periodo storico, lamentava la mancanza, sono stati rintracciati dal Melis con tale ampiezza da farci concludere che fu grazie a quegli stessi elementi se l'economia dell'Italia centro-settentrionale poté permanere a livelli altissimi fino ai primi decenni del secolo XVII. Ma, in Melis, c'è un'ulteriore visione delle conquiste verificatesi nel campo economico, durante il periodo rinascimentale, quello della « trasmigrazione » delle stesse negli altri paesi, trasmigrazione che ha permesso che quelle conquiste diventassero componenti della civiltà economica europea.

* * *

Il saggio su *Il mercante* derivò da un ciclo di conferenze organizzate a Firenze, dall'Archivio di Stato e dall'Azienda Autonoma del Turismo, nell'inverno 1963-64, sul tema « Vita privata a Firenze nei secoli XIV-XV ». Il Melis che aveva dato al proprio lavoro una metodologia indirizzata a va-

(38) Per questo aspetto v. i saggi raccolti nel vol. VII di questa raccolta.

lutare l'operatore economico nel campo specifico della sua attività senza intrattenersi sugli aspetti privati della sua vita, si astenne da un'analisi specifica di questo aspetto. O almeno non volle prenderlo in considerazione usando le stesse categorie da altri utilizzate, per esempio, per delineare la figura del Datini (39) e fu una occasione perduta perché un'analisi serena, scevra da giudizi moralistici e da preconcetti, avrebbe portato un notevole contributo alla conoscenza di quegli uomini, ché le sue cognizioni su tanti aspetti della vita di quegli operatori erano veramente notevoli.

Egli comunque si intratteneva su alcuni aspetti di grande interesse, come la cultura del mercante, non solo quella specifica del suo campo d'azione, ma anche quella più generale acquisita con la lettura di testi sacri o classici; affrontava quindi il problema della mobilità, trattando della presenza, per cura, presso varie fonti termali; e quindi dei pellegrinaggi intrapresi, di cui le sue fonti gli fornivano informazioni per quelli verso il Santo Sepolcro e per quelli verso Santiago de Compostela, ed infine accenna al grande movimento di popoli per il Giubileo del 1400.

Riguardava quindi quell'ingentilimento, quell'amore del bello che furono espressi dall'operatore economico del Rinascimento con la costruzione di splendide dimore, ideate dai più grandi architetti del tempo, con l'innalzamento delle magnifiche cappelle di famiglia, nelle quali la mano dei maggiori pittori e scultori fissò capolavori eterni; con le ville campestri circondate dagli splendidi giardini all'italiana. Egli amava dire che queste realizzazioni sublimi furono altrettanti rendiconti dell'attività economica di quegli operatori (40): e rendiconti, possiamo aggiungere, furono per il duplice modo della partecipazione di quegli uomini al moto rinascimentale; sia ottenendo risultati progressivi nel campo specifico della loro azione, sia come committenti delle maggiori opere d'arte del periodo.

L'ultimo saggio riguarda un aspetto particolare dell'attività artistica e cioè il costo del Perseo del Cellini e la remunerazione dell'artista. La fonte contabile, quella che lui ha utilizzato maggiormente per illustrare tanti aspetti della vita economica del Rinascimento, in questo saggio viene da lui usata per informarci sulla costruzione di un'opera d'arte. Si intrattiene,

(39) Mi riferisco al lavoro di A. Sapori, *Economia e morale alla fine del Trecento*, cit., e a quello di I. Origo, *Il mercante di Prato*, Milano 1958.

(40) Un'analisi di questi « rendiconti » è stata compiuta in F. Melis, *Sulle fonti della storia economica*, Firenze A.A. 1963-64, pp. 39-48.

qui, in modo particolare sulla valutazione finanziaria del lavoro artistico, sulla relazione fra lo stesso e il lavoro svolto in altri settori della vita economica. Trattasi di poche note che permettono, attraverso il confronto, di far rivivere l'opera d'arte e l'artista nella realtà del suo tempo.

* * *

Abbiamo raccolto in questo volume solo quei saggi di carattere generale, insieme ai due concernenti aspetti particolari, della vita di Firenze del tardo Medioevo e dell'inizio dell'Età Moderna.

Sappiamo bene che l'opera del Melis è tutta incentrata sull'economia di Firenze e della Toscana del periodo rinascimentale, per cui i volumi che seguiranno e che riguarderanno raggruppamenti di saggi per temi (l'azienda, l'economia europea, la banca, l'economia toscana, i trasporti, i vini, le fonti), costituiranno altrettante analisi dei temi che il Melis ha appena abbozzato nei saggi qui raccolti.

Il metodo di riedizione che abbiamo seguito è stato quello di lasciare i saggi così come furono scritti, senza appesantirli di troppe note del curatore (le abbiamo introdotte solo per specificare meglio richiami bibliografici incompleti) e togliendo soltanto gli errori tipografici che talora rendevano incomprensibile il discorso. Richiami bibliografici più numerosi sarebbero forse stati necessari per porre le due sintesi presenti in questo volume nel quadro dell'opera del Melis, ma la pubblicazione di tutti i saggi in una stessa collana, rendeva il lavoro del tutto inutile; perché sarà facile, appunto, trovare l'articolo che interessa, negli otto volumi che stiamo preparando.

BRUNO DINI

I

LA VITA ECONOMICA DI FIRENZE AL TEMPO DI DANTE (*)

Assumersi il compito di narrare la vita economica di Firenze nell'età di Dante vuol dire impegnarsi in un campo vastissimo ed addentrarsi in numerosi problemi sociali e politici: tanto essendo stato rilevante — ed originale e incisivo — il ruolo disimpegnato nella società e nella politica dalle istituzioni eminentemente economiche — le Arti — e da molti soggetti delle attività economiche. Dovrò, pertanto, limitare la mia esposizione, tralasciando quei temi, che, prestandosi anche all'indagine degli storici generali, hanno beneficiato di studi più copiosi e nutriti, con i quali di sovente è stato raggiunto il traguardo della soluzione piena e definitiva (e saggi eloquenti sono da attribuire proprio a Nicolai Rubinstein, per la sua relazione in questo Congresso e risalendo a ritroso fra le sue pubblicazioni). Ciò vale segnatamente per tutti i temi istituzionali e per quelli sociali; e, scendendo a qualche particolare, per quelli riflettenti città e contado e per il movimento demografico (ma, a proposito di quest'ultimo, alcune soluzioni affacciate di recente non sono del tutto accettabili, se non altro data la eterogeneità delle fonti impiegate per confronti decisivi ed essendo stati trascurati taluni fattori che sono di portata economica, quali, ad esempio, l'azione — che è cittadina — delle società di Arte della lana sul contado).

Una serie di tagli radicali e di troppa consistenza, mi si obietterà; ma, a parte la circostanza che cotesti temi, ripeto, hanno avuto molteplici ed esaurienti trattazioni, quel che rimane da investigare è di estensione — se può farsi il paragone — non minore dell'insieme dei problemi suddetti e

(*) Questo testo proviene dalla registrazione della relazione detta dal Melis il 22 aprile 1965 e da lui stesso ritoccata negli aspetti discorsivi e didattici.

rappresenta per giunta la porzione di gran lunga meno studiata, nonostante siano apparse pubblicazioni, che dai titoli sembrerebbero abbracciare tutta intera la materia economica: così, con il titolo « fioritura dell'economia fiorentina », senza neppure ... sfiorare l'industria, banca e mercatura di Firenze, settori nei quali Firenze ha rivestito posizioni e funzioni di primo piano e largamente innovatrici.

Io mi adopererò nel ricostruire le linee generali — e più fruttifere per la formazione della civiltà economica moderna — della vita economica di Firenze nella più ristretta accezione, quella della *realtà operativa*: mi soffermerò sulle azioni economiche che hanno fatto capo ai concittadini di Dante, ossia, sui fenomeni di produzione della ricchezza, di sua circolazione e distribuzione (arrivando, quindi, ad affacciarmi sulla conclusione del consumo), senza trascurare gli istituti di ausilio e di presidio, quali sono il credito, i trasporti e l'assicurazione e chiamando in causa, al momento opportuno, la moneta. Insomma, parlerò, nell'ordine, della mercatura, dell'industria, delle comunicazioni, del credito e delle assicurazioni.

Mi sia consentita ancora una premessa, che vuol essere un tentativo di inquadratura cronologica — o meglio, direi, di squadratura —, cioè, una periodizzazione nella storia economica di Firenze, per l'epoca che va dagli inizi della rinascita economica (XII secolo) fino al XVI secolo (sulla sua metà). Essa si fonda su due date: l'anno 1252 (la data di emissione di quella che si rivelerà la più solida moneta mondiale del basso Medioevo: il fiorino d'oro) e l'anno 1348 (quello del flagello della peste nera, che costituisce — si può affermare — tutta una calamità con i clamorosi fallimenti delle grandi società commerciali, cominciati nel 1342).

Il primo periodo (secolo XII-1252) è quello, come avviene in tutte le periodizzazioni, delle fasi iniziali del vasto fenomeno della rinascita economica generale. A Firenze, massimamente negli ultimi decenni del periodo (come è facile intendere), si appalesano di già i lineamenti — sicuri ed inconfondibili — delle manifestazioni che caratterizzeranno l'intervallo successivo: già si presentano organismi aziendali (i soggetti delle azioni economiche) di apprezzabile consistenza; già vediamo moltiplicarsi la rete delle relazioni mercantili, che si distendono su lunghi raggi, e nelle rispettive aziende già avvertiamo le specializzazioni (così, quelle aderenti all'Arte di Calimala, le quali, nate totalmente mercantili e imperniate soprattutto sul commercio dei panni d'Oltremonti, già cominciano a dotarsi di un susse-

guente industriale all'approvvigionamento dei panni — la loro rifinizione ed arricchimento — che immette verso il nuovo organismo, eminentemente industriale, destinato ad incidere uno dei caratteri più originali e considerevoli dell'intero quadro economico di Firenze: la compagnia di Arte della Lana, che vuol dire la grande industria laniera, la maggiore fra tutte le industrie, almeno sino al secolo XVI); già si coglie l'affermazione progressiva nelle Fiere di Champagne, che alla originaria funzione mercantile vanno affiancando quella cambio-bancaria; già accertiamo l'intervento diretto (seppure raramente) delle grandi società commerciali nei servigi necessari al dispiegamento territoriale delle proprie operazioni, assommando in loro mani anche gli atti accessori di traslazione dei beni (particolarmente, di navigazione) per abbinarli a quello principale, di scambio; già la banca comincia ad affacciarsi come tale, non più identificantesi nei grossi prestiti a sovrani e principi, ma nel credito indirizzato con continuità alle aziende commerciali.

Tutte queste conquiste (che ho detto si intensificano negli anni finali del periodo e che rivelano tanta forza di ulteriore sviluppo) trovano la loro espressione di insieme — la loro condensazione — nella emissione del fiorino d'oro, realizzata, infatti, nel 1252: un avvenimento che può ben qualificarsi come un « rendiconto » compendioso di quel periodo, ed allo stesso tempo una solida impostazione, una attendibile « previsione », del successivo. Il fiorino di Firenze è la prima moneta aurea alla quale è ritornato l'Occidente: che non avrebbe fatto presa se non proveniente da una riconosciuta potenza economica internazionale, segnatamente vitale e valida nel campo cambio-bancario e generalmente finanziario, nel quale, appunto, Firenze stabilirà un largo primato qualitativo e quantitativo, per circa quattro secoli.

L'emissione del fiorino vuol dire tecnicamente la trasformazione della unità monetaria fondamentale, dalla sua condizione di moneta ideale (o di conto) — quale era la libbra d'argento promanata dalla unificazione (pur sempre particolaristica) di Carlo Magno — in quella di moneta effettiva: con l'attribuzione di un peso all'oro (di grammi 3,53, senza lega) equivalente, nell'epoca, al peso dell'unità monetaria argentea, che allora corrispondeva a circa 1/10 dell'unità ponderale (di grammi 339,50).

Del secondo periodo dirò dettagliatamente fra poco; ma posso preannunciare che tutte quelle manifestazioni, che fin qui abbiamo constatato in

germe o in forme assai più evidenti, si sviluppano rigogliosamente mentre fioriscono altri istituti collaterali, quali la partita doppia (la cui nascita testimonia — lo proverò — la nascita dell'impresa capitalistica) e l'assicurazione.

Nel terzo periodo (1348-prima metà del secolo XVI) — e principalmente nell'ultimo quarto del XIV secolo e nell'intero Quattrocento —, nonostante che da alcune parti si sia asserito (ma sulla utilizzazione di fonti esigue per Firenze, come per i suoi competitori) trattarsi di quello della decadenza dell'economia, le manifestazioni sopra accennate raggiungono i più alti livelli, assumendo quelle fattezze onde ancor oggi esse si caratterizzano, cioè, un'impronta del tutto moderna; ed il primato economico d'insieme, nell'Occidente, continuerà ad essere fiorentino, malgrado i concorrenti che si ergono, agguerriti, qua e là: anzi, allora esso si farà più suggestivo. Come si può parlare di decadenza, se gli organismi aziendali sono i più potenti ed i meglio dotati sotto ogni aspetto (ed in ispecie in quello della cultura generale e professionale dei loro uomini, che con lo studio dominano tutti i fenomeni economici), se la loro azione provoca innovazioni profonde e decisive in tanti settori (basta rammentare i fondamenti della banca moderna, la rivoluzione nelle tariffe dei trasporti ed il solido assetto offerto alle assicurazioni), se tale azione segna contributi determinanti in avvenimenti di larghissima portata (basta pensare al ruolo disimpegnato dagli operatori fiorentini nella preparazione, nella predisposizione, dell'Iberia alle scoperte, nelle scoperte stesse e nella colonizzazione del Nuovo Mondo) ed avendo la preponderanza nelle istituzioni internazionali di primo piano (come nelle Fiere di Ginevra e nelle successive di Lione, almeno fra il 1425 ed il 1540)?

Ma ritorniamo al periodo centrale, all'intervallo 1252-1348: nel quale, quasi simmetricamente a tali limiti, si distende la vita dell'Alighieri.

Per intendere meglio l'apporto che Firenze ha dato alla civilizzazione economia, bisogna principiare con uno sguardo attorno ai soggetti delle attività economiche, ossia, alle aziende: le quali hanno costituito, difatti, un primo elemento — saliente ed inconfondibile — delle manifestazioni vitali dell'economia di questa città, senza di che taluni risultati non si sarebbero conseguiti o, quanto meno, sarebbero stati più tardi. Conoscendo questo elemento, noi comprenderemo e giustificheremo tutte le conquiste della economia fiorentina: nel campo mercantile, in quello industriale, nei tra-

sporti, nella banca, nelle assicurazioni, nell'agricoltura e persino nel campo culturale.

È nota la differenza che intercede sui terreni aziendali fra le città di mare e le città dell'entroterra: nelle prime, si aveva una miriade di organismi dalle modeste dimensioni ed anche i più grandi non raggiungevano mai le misure delle medie società fiorentine; nell'interno (Firenze ed altre città di Toscana e più tardi anche in quelle della pianura lombarda), invece, si preferiva la cospicua agglomerazione aziendale, raccogliendosi le forze (personali e reali) in aziende collettive (le società denominate « compagnie ») di dimensioni considerevoli non tanto per l'entità del capitale investito (il quale, poi, in virtù di uno straordinario vigore del credito si moltiplicava incomparabilmente pervenendo a volumi venti, trenta volte maggiori di quello di partenza), ma anche per il personale che annoveravano, con certe conseguenze di cui dirò tra breve. Ad esempio, nella seconda metà del XIII secolo, a Firenze, il complesso aziendale dei Cerchi comprendeva circa venti soci (i più, dello stesso Casato) e quaranta dipendenti, mentre a Genova, per il Casato degli Spinola, si incontrano una dozzina di aziende, quasi sempre individuali o tutt'al più comprendenti due o tre dipendenti; similmente per l'altra grande potenza economica del Medioevo, Venezia. Per Firenze, fin dalla metà del Duecento, assistiamo ad una fioritura di grandi aziende da vari ceppi familiari (ogni Casato aveva la sua « compagnia », ammettendo più tardi a soci anche gli estranei), la cui consistenza non sarà eguagliata da esponenti di altre città prima del Cinquecento (se non da parte di Siena e di Lucca).

Si potrebbe obiettare che tali aziende costituiscono delle eccezioni: al contrario, esse rappresentano la norma, e precisamente l'elemento essenziale e caratteristico nelle esplicazioni economiche fiorentine, sia perché sono in numero altissimo (con sicura progressione, il massimo si registra nel Tre-Quattrocento), sia, soprattutto, perché esse dominano il campo, con l'attrarre nella loro orbita le aziende medie e, attraverso di queste anche le minori, permettendo, così, a tutte, notevoli slanci operativi. Queste cospicue aziende, insomma, informano e conformano la vita delle altre, fin quasi dalla loro costituzione: e si vengono a determinare altrettanti aggregati aziendali — in senso operativo — con gli elementi inferiori (le aziende medie e minori) non esclusivi, ma comuni a più grosse compagnie con reti fittissime di relazioni in linea verticale ed orizzontale, dal rendimento da

dirsi senza meno eccezionale, non soltanto per l'epoca. Coteste aziende medie e minori, nella scacchiera operativa delle maggiori (e analogamente fra loro) costituiscono una sorta di settori specializzati, che le esigenze dell'attività di queste ultime chiamano via via in causa, alla maniera di propaggini proprie, di propri centri operativi, su piazza ed assai più fuori piazza.

Affinché tutte queste integrazioni, composizioni ed articolazioni di soggetti e di atti producessero effetti apprezzabili — e che non esito a chiamare, ai nostri occhi, sorprendenti — occorreva la tempestività nell'avvertire, anzitutto, la disponibilità di tali collaboratori e nel metterli, quindi, convenientemente in azione: e ciò a tali aziende era consentito dal possesso dello strumento indispensabile, costituito dall'ampia, pronta e sicura informazione, di cui soltanto esse potevano essere dotate, in virtù, appunto, delle loro dimensioni, dalle quali, in uno con una atmosfera quanto mai propizia e decisiva, sboccerà (dalla seconta parte del Trecento) la funzione direttiva pura, che vuol dire studio assiduo ed esauriente degli uomini, dei mezzi, dei fenomeni, delle situazioni particolari e generali.

Un altro dei caratteri, un altro degli elementi inconfondibili di questi organismi — e che subito intravvediamo, una volta appresa e compresa l'entità di essi — si ritrova nel complesso degli individui che vi agiscono: aziende dotate, ho detto, di numeroso personale proprietario e dipendente, nel quale soltanto si può compiere gradatamente la specializzazione dei compiti, attraverso la differenziazione delle funzioni; fra queste prende via via risalto la funzione direttiva, fino al distacco completo dalla pratica operativa, determinando il dirigente puro. È evidente che in passato, e comunque sempre nelle aziende individuali o di limitate dimensioni, la funzione direttiva si confondeva con la pratica operativa, anche quando era stata ormai superata la fase — sottolineata giustamente, o forse troppo, da alcuni storiografi — del passaggio del mercante dalla sua condizione di « girovago » a quella di « sedentario » (cioè, stabile nella sua sede aziendale).

Il dirigente-puro si manifesta più propriamente nel terzo periodo della storia economica fiorentina; ma i segni precorritori sono evidentissimi, se noi studiamo con attenzione alcuni soggetti: nelle compagnie dei Peruzzi, ad esempio, avvertiamo, già dall'inizio del Trecento, che il direttore generale, Giotto di Arnoldo, ha abbandonato la conduzione degli affari (ma non

si pensi che fosse stato « girovago »!), ha lasciato in gran parte i viaggi (non per seguire le merci, ma per organizzare e predisporre le operazioni) ed ha conservato per sé soltanto la tenuta della contabilità, la quale, infatti, costituisce lo strumento idoneo a mantenere, almeno nella necessaria misura, quel contatto con l'operazione, che una volta era diretto, immediato. Alla contabilità egli — e riferendomi a Giotto dei Peruzzi alludo in generale agli operatori del suo rango — chiede una sintesi, che gli permetta quel contatto con maggiore prontezza, riconducendolo con sicurezza all'insieme della gestione: la sintesi, che si esprime nella comparsa di nuovi conti, accanto a quelli originari — e direi, naturali — aventi lo scopo di rendere ragione della ricchezza così come essa è investita, scomposta nelle sembianze di crediti — e della controsostanza, i debiti — di denaro, di merci e di masserizie; pochi conti nuovi, che confluiscono nell'unico conto « avanzi e disavanzi » (l'odierno conto di profitti e perdite), e riproducono le vicende della ricchezza (lo stadio della misura del suo « avanzare » o « disavanzare »), astraendo da quei particolari, in somma unica, senza dovere, appunto, estrarre il saldo dai vecchi conti, i quali sono in numero notevolissimo, mancando allora il conto collettivo e riassuntivo (come i nostri « debitori diversi », « creditori diversi », « merci in magazzino », ecc.).

Il dirigente supremo accudisce, pertanto, ancora alla tenuta del mastro, nel quale però ha introdotto tali dispositivi altamente innovatori: in seguito, egli abbandonerà anche la tenuta di questo libro, avvalendosi, sempre, però, di un filo che lo riallacci alle operazioni per conoscerne i risultati e poter indirizzare l'attività futura; questo filo è rappresentato dall'ulteriore sforzo di sintesi richiesto alla contabilità ed è costituito dalle situazioni contabili e dal bilancio. Gli archivi particolari, quelli, cioè, che serbano i documenti propri degli ambienti economici, e che non abbiano subìto sfoltimenti gravi, ci offrono molti esemplari delle une e degli altri: le prime, ricavate talvolta anche mensilmente; gli altri, ogni anno, essendo stata così periodizzata la gestione, mentre antecedentemente erano della stessa lunghezza della durata della società.

Questo operatore economico — sbalzato dalle grandi compagnie e che da esse soltanto può promanare — è il nuovo operatore: cioè, colui che, essendo un dirigente puro, si dedica totalmente allo studio; allo studio dei fenomeni dell'azienda e dei moltissimi altri della sfera in cui essa si applica

e in campi di natura diversa, o meglio di ogni natura, fino a quello politico. La riprova che costui si raccoglie totalmente nello studio ed è in grado di riuscire con straordinaria efficacia, ci viene offerta dalla lettura dei carteggi, cioè, delle lettere vergate da lui personalmente o dai suoi dipendenti, sempre da lui ispirate e sostenute; ma sono valide testimonianze in questo senso anche le lettere che altri gli ha indirizzato, per lo meno perché riportano le notizie che certamente si sono inquadrate nel suo patrimonio conoscitivo. Non si creda che la lettera commerciale rifletta soltanto le operazioni intercedute fra il destinatario e il mittente, come accade oggi fra due piccole aziende individuali: notizie di tal genere, allorché da una parte o dall'altra (e meglio, se da entrambe) vi è stata una grande azienda, non rappresentano in ogni lettera neppure un centesimo del suo contenuto totale. I pochi esemplari superstiti del periodo dantesco già posseggono molte di queste notevolissime prerogative della lettera commerciale fiorentina, che si svilupperanno via via con il passare del tempo, raggiungendo, sul finire del Trecento, livelli ragguardevoli. Per dare un'idea delle possibilità informative — per l'epoca — e di studio, per oggi, offerte dai documenti di tal sorta, prendo ad esempio il fenomeno della navigazione: nonostante che Firenze sia una città dell'interno, le lettere dei suoi operatori riproducono tutti gli aspetti di esso, con una dovizia di particolari neanche lontanamente immaginabile presso le aziende sedenti nelle maggiori città marittime. Per ogni nave vengono indicati il tipo, la portata, l'equipaggio, la sua « resistenza » alle insidie del mare e degli uomini e talvolta le velocità raggiunte; se ne riferiscono di sovente nome e nazionalità del proprietario e del « padrone », come pure dello scafo; si riportano i dati cronologici delle tappe superate e si indicano le partenze imminenti, con i relativi itinerari; si riferiscono le misure dei noli totali e parziali, con le norme che li informano; non si trascurano particolari giuridici e tecnici dell'armamento, del servizio di trasporto e di altri connessi con la nave stessa, in primo piano l'assicurazione. Ed è impressionante pure l'intensità di questa corrispondenza: un'azienda media — la compagnia pratese-fiorentina stabilita a Genova, che aveva per maggiore Francesco Datini — in un periodo di 8 anni (gli ultimi del XIV secolo) ha ricevuto all'incirca 16.000 lettere, pari quasi a 6 al giorno, partite da 200 città di 15 Stati differenti (ma quanti pezzi saranno andati perduti nell'accumulazione e conservazione archivistica?).

La lettera non serviva soltanto allo studio — per così dire, superiore — dei dirigenti: essa adempiva ad una funzione, di non minore efficacia, presso i dipendenti dell'azienda, a cominciare dai giovani, che vi entravano avendo superato le sole scuole dell'epoca, quella di « gramatica » e quella di « abaco » (aritmetica generale e applicata alle operazioni commerciali), giacché tutti potevano leggerla e alcuni vi indugiavano nella moltiplicazione delle copie che se ne facevano per aumentare la probabilità di arrivo a destino, affidandole a strade diverse. Se pure qualcuno di questi amanuensi avesse lavorato con distrazione, qualche elemento gli sarebbe tuttavia rimasto impresso, a cominciare da quello elementare della lingua, che vediamo tanto bene affermata nelle lettere scritte in proprio da questi dipendenti minori. Della lingua, i « maggiori » hanno padronanza piena, e conoscono espressioni stupende, per chiarezza, concisione e vivacità; ma anche i loro sottoposti appalesano qua e là la forza di questa « scuola del fondaco », quale era l'azienda commerciale, a partire proprio dagli anni danteschi. Non sto a penetrare nei tratti eminentemente tecnici e professionali che ancor meglio si rifrangono in queste lettere: mi limiterò a dire che quegli uomini rivelano una grande sensibilità di fronte alle azioni economiche, che sempre inquadrano negli ambienti e situazioni dai più stabili agli occasionali; che pervengono ad analisi minute ed esaurienti di tutti i problemi osservati in sede presuntiva; che riescono a spaziare, stimolando essi stessi l'ascesa di dati luoghi a certe posizioni ed allacciando e coordinando fra loro i più lontani. Sono costoro gli autentici dominatori, divenuti tali attraverso la scalata nelle aziende, alimentandosi di quanto esse doviziosamente offrono; e, quindi, mediante esse, sempre più slanciandosi all'esterno.

L'azienda offriva ulteriore materiale di studio, oltre questo, che possiamo dire in condizione dinamica (ed al quale è da affiancare la contabilità, in ispecie per le sue serie analitiche di costi accessori nella traslazione delle merci che rappresentano molteplici particolari dei trasporti): alludo al « manuale d'abaco », alla « pratica di mercatura », al « manuale di Arte della lana » e al « portolano », che riflettono, invece, situazioni statiche.

Il « manuale d'abaco » soccorreva nella preparazione — o serviva semplicemente per consultazione — nella materia aritmetica e specialmente nelle sue applicazioni finanziarie e mercantili (interesse e sconto semplici e composti; regole di riparti, ecc.); e tra i problemi risolti proprio nel periodo pre-dantesco, ve n'è qualcuno davvero ardito e ragguardevole, come quello

presentato da Leonardo Fibonacci, nel 1202, con l'ammortamento finanziario ad interesse composto. La « pratica di mercatura » introduceva nelle varie piazze, per far conoscere, più che le merci ivi collocabili ed ottenibili, le unità di misura pertinenti ai singoli beni ed i rispettivi sistemi, allacciandone le unità principali e le più importanti a quelle delle piazze più interessanti: insomma, un prezioso elemento di consultazione, ogni volta che la spinta operativa avrebbe potuto o dovuto distendersi in luoghi meno conosciuti. Come dice il nome, il « manuale di Arte della lana » era caratteristico delle aziende dedite a tale ramo di industria, che esso descriveva minutamente nel suo delicato e complicato congegno, essenzialmente organizzativo. Infine, il « portolano », contenente la minuziosa descrizione dello sviluppo costiero di larghissime superfici (per queste nostre aziende, dal Mar Nero al Mare del Nord), soprattutto per quanto riguardava i porti; e dal Quattrocento, talune compagnie si doteranno anche dei portolani figurativi (le carte geografiche), occupandosi persino di farli realizzare da « dipintori » fiorentini per fornirli anche all'estero, come, ad esempio, all'infante Enrico il Navigatore, del Portogallo.

Altra conseguenza che discende dalla importante e penetrante rete informativa distesa dalle grandi compagnie e loro satelliti, è stata quella dell'affermazione della *fiducia*: un attributo di straordinario rilievo, che soltanto attraverso simile via si è potuto acquistare e definire. Nelle lettere incontriamo di sovente informazioni che vengono offerte spontaneamente attorno a certuni operatori, sulla loro potenza economica, sulla loro solvibilità e anche sulle loro capacità; più spesso ancora vediamo che vengono avanzate richieste in tal senso. Il primo risultato di questa migliorata o meglio avanzatissima conoscenza fra gli uomini, fu l'abbandono del ricorso al notaio, che si usava praticare anche per piccoli affari: gli uomini, ormai, potevano trattare direttamente fra loro, e farlo apertamente, sbarazzandosi dei contorcimenti o degli imbrigliamenti propri del conservatorismo notarile. Invano il cultore di storia economica pretenderebbe di trovare nelle pur pingui serie notarili dell'Archivio di Stato di Firenze l'alimento ai suoi studi: giacché gli operatori fiorentini, appunto, dalla seconda metà del Duecento, hanno lasciato il notaio, affidandosi alle scritture private, nelle quali si riflettono con chiarezza — e con estrema concisione — tutti gli elementi essenziali degli atti. Lo stesso vale per consimili collezioni di Archivi forestieri, quando si voglia giudicare delle azioni dei fiorentini:

alcuni Storici della geografia indagando sui primi cinque volumi dei Regesti del dovizioso *Archivo de Protocolos* di Siviglia, per il periodo 1492-metà secolo XVI, e, non trovandovi quasi mai nomi di mercanti fiorentini, conclusero per l'assenza di Firenze sulla piazza di Siviglia e zone circostanti, in un momento tanto importante: ed, invece, fonti dirette — che ebbi la fortuna di ritrovare nell'Archivio fiorentino — riferiscono di una situazione ben differente, presentandoci quivi importanti aziende, in posizioni di primissimo piano anche nei rapporti transatlantici, impegnate in tutte le azioni del quadro economico.

Prima di lasciare queste aziende, tenendomi allacciato a un elemento del tutto esteriore, del tutto formale — come quello della comparsa nel mastro di nuovi conti, per tenere in evidenza la ricchezza in somma unica, quale vi è stata investita e i suoi incrementi e decrementi, cioè, i profitti e perdite, realizzatisi ad ogni fatto economico — sottolineerò la sua importanza in ordine alla tecnica contabile e in ordine ad un problema di fondo. Quando alla serie preesistente dei conti (che contemplavano la ricchezza così come è scomposta nelle sembianze diverse dei crediti — e debiti —, delle merci, del denaro e del mobilio o masserizie) si affiancano questi nuovi, pur sempre inerenti alla ricchezza, ma prescindendo da quelle sembianze, considerandole in somma unica, allora le registrazioni di ciascun fatto della vita aziendale si compieranno automaticamente e costantemente con doppie partite di conto, una sotto il segno « dare » e l'altra sotto l'« avere »: con quella uniformità che è propria del metodo contabile, il quale assumerà il nome di partita doppia, in fedele aderenza a questo costante succedersi di doppie partite. Ho già detto le ragioni dell'insorgenza di questi nuovi conti — la necessità di sintesi dei molteplici dati contabili, nutrita dal dirigente —, ma un'altra se ne appalesa, se diamo uno sguardo alle intestazioni e parti descrittive di quei nuovi conti: essi sono sempre intestati alla ragione sociale (ai proprietari, cioè della ricchezza investita), dichiarandola creditore (« ... deve avere ») del « corpo » (la ricchezza, appunto) affidato alla compagnia ed egualmente è accreditata in altri conti, sempre ad essa intestati, degli incrementi verificatisi in quella ricchezza, che definitivamente si accertano ad ogni operazione (utili su merci, utili su cambi, interessi attivi, fitti attivi, provvigioni e senserie attive, premi di assicurazioni attive, ecc.) così come viene addebitata (« ... deve dare ») per i decrementi mano a mano avvenuti nella medesima, pur sempre a suo

vantaggio (come i salari del personale, i fitti dei locali, perdite su merci e su cambi, provvigioni e senserie passive, premi passivi, interessi passivi, ecc.). È evidente che questi conti avevano il preciso scopo di rendere ragione, con tempestività e sicurezza, delle vicende della ricchezza durante lo svolgimento degli organismi cui era stata affidata: e la tensione e intenzione, che essi vividamente riflettono, di conoscere prontamente le oscillazioni della medesima, o meglio, la graduale formazione di un risultato finale positivo, cioè, di un suo definitivo accrescimento, stanno ad indicare inequivocabilmente, che tale è lo scopo cui i suoi proprietari l'hanno devoluta, costituendo organismi aziendali appositi. Questa è l'impresa capitalistica, la quale alle origini si presenta, dunque, come parte in una corrispondenza biunivoca: laddove si rinviene nella contabilità la partita doppia, la relativa impresa è capitalistica, secondo la felice impostazione del problema dovuta a Werner Sombart e che io ho potuto risolvere con i documenti fiorentini dell'epoca di Dante: il primo saggio che possediamo è quello del registro della compagnia dei Fini, tenuto alle Fiere di Champagne (comincia nel 1297) ed assai vicino vi è quello della compagnia dei Farolfi, tenuto in Provenza (dal 1299); ma abbiamo altre prove parziali e indirette, che consentono di ritenere ancora più remote le estrinsecazioni della partita doppia, come una copia notarile di un conto del 1293, appartenuta alla compagnia dei Peruzzi. Con tutta fondatezza possiamo sostenere che l'impresa capitalistica ha mosso i primi passi a Firenze, nei decenni iniziali di questo secondo periodo della sua storia economica.

Passiamo adesso alla *mercatura*. Mi limiterò ad esporre i caratteri salienti della espansione mercantile di questa città: i particolari si deducono, poi, agevolmente, una volta segnalati chiaramente — almeno spero di riuscirci — i nodi principali.

Anzitutto, vi è il carattere — che direi comune o superiore, giacché incide su tutti gli altri di questo campo — del tipo di azienda impiegata (che ho illustrato fin qui), specialmente per le sue dimensioni ed organizzazione e, quindi, per le sue straordinarie capacità di lavoro. Passo adesso ad intrattenermi su altre due caratteristiche, tutte proprie dell'ambiente mercantile, ma influenti, più o meno, anche su altri rami della vita economica.

Le aziende fiorentine — attraverso proprie filiazioni permanenti — si stabiliscono mano a mano nei centri nevralgici dei traffici, i quali si sono di già ad esse appalesati come tali, oppure hanno semplicemente manifestato

alcune loro attitudini: attitudini, che saranno proprio quelle aziende a far fiorire e consolidare. Si vengono a costituire dei cospicui capisaldi, che annoverano più filiazioni aziendali (in ognuno di essi non vi è rappresentata la totalità delle aziende principali, ovviamente, perché si verifica una sorta di ripartizione di compiti e di relativa specializzazione), in maniera da stendere la propria azione su vaste regioni verso di quelle gravitanti, e allo stesso tempo di stabilire convenienti connessioni. I primi capisaldi germogliano — è facile pensare — in Italia e precisamente nei tre grandi porti di Genova, Pisa e Venezia; ma sollecitamente la diffusione si allarga all'estero, in luoghi di « incontro » più significativi nei rapporti di esteso raggio e di maggiore interesse (fra il Mediterraneo e il Mare del Nord), di qua e di là dal delta del Rodano (troviamo aziende a Marsiglia e Salon, in Provenza, ed a Montpellier e Nîmes, in Linguadoca, ad esempio, dalla seconda metà del Duecento), e fin da allora raggiunge Avignone, assai prima che divenga la capitale della Cristianità, perché i nostri operatori avevano avvertito la posizione quanto mai favorevole di tale località, di attraversamento della via rodaniana, così come di divergenza delle strade verso l'Europa centrale e verso la pianura padana (per la via del Monginevro).

Altro popolo di grande rilievo, che si presenta nel Mediterraneo per inserirsi nel sistema di scambi internazionali principali, è quello catalano: ulteriori basi, sollecitamente, i fiorentini stabiliscono a Barcellona e poi scendono nel valenciano e passano il mare per raggiungere Palma di Maiorca.

Se noi andiamo ad osservare questi stanziamenti alcuni anni più tardi (e possiamo farlo bene dalla metà del Trecento, data l'abbondanza dei testi superstiti), ci rendiamo conto di altre caratteristiche che si agitano nell'interno di essi: con irradiazioni personali dal centro e contatti con gli esponenti delle località minori circostanti, è stata studiata minutamente l'intera zona e in ogni angolo giudicato valido o suscettivo di importanti produzioni e di combinazioni di scambi e di comunicazioni, è stata indirizzata l'azione, imprimendo uno sviluppo notevole, con vantaggi cospicui, innegabilmente propri, ma pure ridondanti nei territori medesimi. Molti sono gli esempi eloquenti di quanto i « nostri » hanno realizzato in proposito nelle saline del delta del Rodano e nelle regioni granarie della Provenza e della Linguadoca, ma soprattutto nelle « regioni alle lane », facendo capo ad Arles; più eloquente ancora l'opera di addentramento, tra Barcellona e

Valenza, nelle regioni laniere del Maestrazgo, dell'Aragona e della Castiglia, dove ho ritrovato ben 150 centri lanieri tutti vivificati da siffatta azione; e, poi, la « regione alla grana » (cocciniglia, sostanza tintoria di altissima richiesta), « alle semenze e olio » (riso, comino, anice, olio, ecc.) e via di seguito. Venivano impostate le Fiere locali; si determinava l'apertura di comunicazioni e lo sviluppo di nuovi porti: Peñiscola, nella provincia di Castellón de la Plana, sarà per un secolo e più il maggiore porto mediterraneo per l'esportazione della lana.

Per esplorazioni individuali, sempre però per conto di grosse compagnie, fin dalla seconda metà del XIII secolo troviamo degli operatori fiorentini nella Spagna meridionale, da poco riconquistata alla Cristianità: così, a Cartegena e Murcia, a Cadice e Siviglia e persino a Lisbona; ma anche nel Regno di Granata, a Malaga.

Più singolare ancora — e leggermente anteriore, rispetto a questa penetrazione nella Francia meridionale e nella Iberia — è stato il caposaldo di Londra (o inglese, in generale), soprattutto se lo osserviamo nelle tappe che ad esso hanno condotto: è il cammino a ritroso della merce più pregiata e interessante che l'Occidente offriva agli empori del Levante — cioè, il panno fiammingo —, che è quanto dire quello stesso cammino, percorso in massima parte dalle merci orientali (di grandissimo valore, reperite negli stessi empori di Levante: le spezie, con lo zucchero, sostanze tintorie e mordenti, profumi, drappi serici, ecc.) dirette agli empori del Mare del Nord. Questi prodotti dell'Oriente risalgono il Mediterraneo dal lato adriatico e da quello tirrenico e, poi, anche verso il delta del Rodano, per incontrarsi con il panno fiammingo (e con quello del Brabante, che deve sempre intendersi tutt'uno con la Fiandra); quest'ultimo scendeva dapprincipio (alludo alla prima metà del XII secolo) fino al Mediterraneo: lo troviamo a Genova, a Venezia, in Provenza. La forza di espansione degli operatori economici mediterranei fa arrestare, poi, questa discesa del panno (in mano ai mercanti fiamminghi) in località interne, determinandone lo scambio in località sempre più a nord (importanti, quelle del Piemonte e della Lombardia) finché si stabilisce una regolarità di « incontri » in mercati periodici — le Fiere di Champagne — felicemente ubicati, se badiamo all'intercambio più importante, quello tra il Mediterraneo e il Mare del Nord, ma anche alle derivazioni verso est-ovest (si pensi che i prodotti meridionali venivano di là redistribuiti in un'area protendentesi, a nord, su un arco di 240° e, all'opposto, per quelli settentrionali).

Alle Fiere di Champagne i fiorentini conquistano rapidamente posizioni di dominio, che rappresentano il primo, tangibile trampolino di lancio in campo internazionale, svelando, oltre la loro potenza mercantile, la loro inclinazione sul terreno cambiario e bancario, verso il quale le Fiere — nate totalmente mercantili — cominceranno da allora a volgere, come si constata alle posteriori Fiere di Ginevra (periodo aureo, il primo terzo del Quattrocento), dove il predominio fiorentino sarà più marcato, e divenendo quasi piena la specializzazione nelle Fiere di Lione (soprattutto dalla fine del XV secolo), esse pure largamente dominate da Firenze.

Il risalire la strada del panno fiammingo non si è arrestato, da parte dei fiorentini, alle Fiere di Champagne: quivi, essi hanno preso contatto anche con i lanaioli fiamminghi e dopo breve pausa si sono rimessi in moto, raggiungendo addirittura le fabbriche. Fin dalla metà del XIII secolo, si cominciano ad incontrare i fiorentini in Fiandra per acquistare i panni direttamente, direi, alla loro sorgente. Intanto, in Firenze, il panno del nord era stato studiato, appurando che la sua ricchezza proveniva essenzialmente dal pregio della materia prima (la lana inglese) e che il processo manifatturiero, concluso con la tessitura, avrebbe potuto continuare con una serie di operazioni di ulteriore arricchimento — che oggi denominiamo « rifinizione » — quali un purgo accurato, un'efficiente follatura, e, soprattutto, una brillante e incisiva tintura, che a sua volta si avvalesse di pregiatissime sostanze tingenti, le quali, assieme all'allume, si traevano esclusivamente dal Levante (più tardi, l'Italia darà il guado, e ben presto l'Aquitania e la Piccardia; la Fiandra darà la robbia). In Firenze si registra, allora, quest'altro « incontro »: tra il panno greggio di Fiandra e le materie tintorie e mordenti di Levante, bene tutti che i mercanti fiorentini, saldamente introdotti dappertutto, erano in grado di ottenere per qualsiasi quantitativo e nelle migliori qualità. Questo incontro si traduceva in una attività industriale, cui presiedevano le stesse aziende già proprietarie dei panni, commettendo le relative operazioni agli artigiani locali; poi, esse riprendevano la loro funzione squisitamente mercantile, per il collocamento del panno, così incrementato nel valore (splendente dei colori più belli realizzati dalla tecnica dell'epoca).

Queste compagnie mercantili, che si specializzano nel commercio dei panni di « Oltremonti » e, più ancora, addentrandosi nel processo industriale laniero, seppure nella sua fase finale, di rifinizione, determinano tosto la

creazione di una nuova corporazione: *l'Arte di Calimala.* Non si deve trascurare che esse, a parte gli impulsi di ordine tutto mercantile, ne hanno segnato uno più ragguardevole e originale nel settore manifatturiero: sia, perché l'esiguo mondo artigiano manifatturiero riceve per la prima volta dal grande imprenditore gli stimoli, che arrivano sino agli aspetti tecnici, giacché egli affida a quel mondo sostanze tintorie di pregio altissimo e praticamente nuove, da applicare, per giunta, su un tessuto parimenti ricchissimo; sia, perché viene così impresso un notevole balzo nel valore di questo bene — in una felice, seppure inconsapevole combinazione di forze e di sforzi tra lavoratori e dirigenti fiamminghi e fiorentini —, che meglio ancora reciterà il suo ruolo di principale, se non esclusivo, elemento attivo della bilancia commerciale dell'Occidente nei riflessi del Medio Oriente. Poi, quelle stesse materie tintorie, con l'allume, una volta conosciuti i risultati del loro impiego fiorentino, verranno richieste anche dai *drapiers* nordici (e saranno i nostri a rifornirli ...): vedremo così circolare nel Mediterraneo delle bellissime « scarlatte » di Bruxelles e di Malines, dei « paonazzi » di Ypres, ecc., senza più intermediari mercantili-industriali fiorentini.

Ma, a questa sorta di invasione da parte dei fiamminghi del circoscritto terreno industriale conquistato dai fiorentini — per un completo assolvimento del ciclo laniero, comprendente, cioè, la rifinizione —, farà presto seguito una ... invasione a posizioni invertite: Firenze si applica anche nelle iniziali fasi di lavorazione, partendo dalla medesima base della pregiatissima lana inglese, e perviene, quindi, e provvede egregiamente essa pure all'intero ciclo laniero: fabbricando pezze dello stesso valore delle rammentate « scarlatte » e « paonazzi » e simili manufatti settentrionali.

Nel descrivere le tappe dell'operatore fiorentino nel suo cammino a ritroso rispetto a quello del panno nordico, mi ero fermato in Fiandra, interponendo questa digressione, con la quale ho voluto osservare le novità frammessesi nella circolazione di quei panni in mani fiorentine. Il contatto con i lanaioli fiamminghi, nelle loro stesse botteghe, ha non soltanto significato l'allacciamento di rapporti diretti con il panno appena fabbricato e certamente con artigiani e lavoranti ed i relativi centri operativi, ma, altresì, fatto conoscere la parte che, dalle origini, vi esercitava la materia prima ricca. Questa veniva dall'Inghilterra — come abbiamo visto — e gli esponenti delle nostre aziende, sempre ansiosi di innovare e segnatamente di moltiplicare le risorse del loro congegno operativo, divisarono di farsi

essi medesimi importatori di quella lana, con la quale procurarsi più agevolmente e più abbondantemente dei panni, o, meglio ancora, per passarla, sovente, direttamente alla manifattura, attraverso l'intermediazione dei « maestri »: così, ripresero il cammino a ritroso del panno, questa volta nelle sue sembianze originarie della materia prima, pervenendo proprio alla fonte, agli allevamenti delle colline dei Cotswolds e addentrandosi in tutta la organizzazione, il che a loro era largamente consentito dalle agevolazioni (e ciò era la cosa più importante) accordate dal Sovrano in contraccambio dei così detti « prestiti » a lui elargiti.

Vediamo, in tal modo, lo stanziamento di un nuovo « caposaldo », che sarà sempre in stretta combinazione con quello della Fiandra.

Il profondo significato di esso si coglie ritornando in Patria, con il seguire le balle di lana inglese dal momento in cui esse — già abbondantemente, venendo per la costosa via terrestre, e incomparabilmente di più, dopo che sarà aperta al traffico regolare la via totalmente marittima, di Gibilterra (attorno agli ultimi anni di vita dell'Alighieri) — sono entrate nelle sedi di molte delle varie grandi compagnie mercantili-bancarie: comincia l'èra della grande industria laniera fiorentina, la quale segna l'affermazione più notevole — almeno dal punto di vista esteriore — del repertorio economico fiorentino.

Prima di indugiare sull'industria, nella quale mi ha portato l'esame dei capisaldi delle Fiandre (la cui sede principale era Bruges, che aveva vicino il grande porto, l'Ecluse, oggi interrato nella cittadina di Sluis, in territorio olandese) e dell'Inghilterra (con sede principale a Londra), darò uno sguardo agli altri, per quanto siano secondari rispetto a quelli illustrati fin qui. Nell'entroterra, il più importante in questa zona occidentale, è stato quello di Parigi, situato fra la Normandia e la Champagne e sulla strada della Fiandra; ad Avignone ho già fatto cenno. Ad est del Regno e di là dalle Alpi centro-orientali — e, quindi, nell'Europa centrale, danubiana e balcanica —, la penetrazione fiorentina è stata occasionale, e soltanto nel Quattrocento si trovano dei nuclei più consistenti nella Germania (soprattutto a Norimberga), in Ungheria e in Polonia, senza, tuttavia, assurgere a posizioni di rilievo: preferendo le « nostre » aziende di avvalersi di intermediari, come si verificava per le altre regioni più a nord e come massimamente avveniva per il Levante. A proposito di quest'ultimo, piccole filiali si erano stanziate, fin dagli ultimi anni del XIII secolo, a Costantino-

poli, a Caffa, a Creta, Rodi, Cipro, Beirut, Damasco, Giaffa, Il Cairo e Alessandria d'Egitto; ma l'azione più intensa era quella che si svolgeva su corrispondenti forestieri (spesso veneziani), attraverso la base di Venezia — particolarmente introdotta in quelle zone — nella quale, appunto, avevano sede numerosi e solidi nuclei aziendali fiorentini; una funzione consimile rivestiva Genova. Ma con ciò, non si deve pensare che l'azione fiorentina verso est cessasse in quei luoghi dal venire condotta in proprio e passasse, quindi, in mani diverse: le operazioni rimanevano in proprio e attraverso i luoghi medesimi ottenevano incanalamento e svolgimento, utilizzando, però, talvolta, l'espediente della commissione.

Anche nell'Italia meridionale e insulare troviamo delle basi molto attive e largamente irradiate: come in Puglia (e, più tardi, negli Abruzzi, a L'Aquila), a Napoli, a Palermo (ma pure nella Sicilia ionica, ad Agrigento e Trapani, interessanti per il grano, il sale, i vini ed altri beni) e, infine, in Sardegna; senza dire di Roma (soprattutto prima e dopo il periodo avignonese) e di Perugia. Risalendo al Nord, già dal XIII secolo, vediamo un grande impegno a Milano — e nelle minori città della regione —, a Bologna e a Ferrara (quest'ultima assolveva, allora, nel sistema di comunicazioni padane, alla funzione odierna di Padova).

Un altro dei caratteri della mercatura fiorentina, che naturalmente già si staglia nel « nostro » periodo, è quello della prolungata estensione di molte operazioni — per giunta, di grosso volume —, le quali, pur nella loro plurima articolazione, vengono integralmente tenute in mano dallo stesso soggetto: ed esse, per di più, possono essere assortite, inserendovisi manipolazioni industriali, a ciclo parziale (del tipo rammentato a proposito delle compagnie di Calimala) o addirittura a ciclo completo (e le compagnie appartengono allora anche all'Arte della Lana): ad esempio, una partita di lana, entrata nell'azione diretta di una compagnia al momento della sua prima presentazione al mercato in Inghilterra (e, non di rado, dalla tosa della pecora) vi rimaneva fino al collocamento nel mercato di Damasco, dopo che in Firenze la sua condizione era stata trasformata in quella di panno. Ed è ancora da sottolineare che già si cominciava ad abbinare all'atto principale di scambio (e con quale integrazione industriale, si è visto!) anche l'atto accessorio del trasporto marittimo, facendo rientrare la merce in un noleggio totale, o per grandi porzioni, di una nave (assieme ad altre merci proprie). Questa pratica si amplierà sempre più specialmente

per i trasporti dal Mare del Nord al Mediterraneo, quando sarà aperta la via di Gibilterra.

La narrazione dell'espansione mercantile nei Paesi Bassi e in Inghilterra ci ha introdotto sul terreno dell'*industria laniera*, ambientandoci subito intorno ai caratteri di essa: non le manifatture artigianali che producono su commissione — e, cioè, per il consumo, o almeno in vicinanza ad esso —, ma la produzione organizzata e presieduta dalla grande azienda, per un mercato vasto, quanto è vasto quello di approvvigionamento delle materie principali e complementari.

È ormai nota, nelle linee essenziali, la configurazione dello strumento predisposto nell'epoca per questo ramo di industria (forse contemporaneamente a quello della seta, monopolio lucchese fino al tardo Trecento): a cominciare dal suo soggetto, che è chiaramente rappresentato nel nome moderno per lui coniato, di « mercante-imprenditore ». È il grande mercante, infatti, che soltanto può realizzare una grande industria: e precisamente, le aziende tante volte da me richiamate. Costituendo, dapprincipio, un esercizio, o derivazione del tipo di filiale, e più tardi delle compagnie collaterali, il nuovo organismo non si presenta come una fabbrica in senso moderno (che sotto unico tetto riunisce tutti i centri operativi, completi, sia di impianti e di utensili, sia di salariati fissi), ma fondata sulla utilizzazione di forze di lavoro totalmente esterne (con limitate eccezioni, che subito dirò), e di impianti e di uomini, chiamandoli via via in causa, secondo le ordinate esigenze del ciclo laniero, e stabilendo con i rispettivi soggetti un rapporto di fornitura piuttosto che di lavoro. L'unico personale stabile, di cui si dota l'azienda, è quello che compie il lavoro eminentemente caratteristico: del materiale coordinamento e concatenamento delle unità operative esterne, recandosi a distribuire e a riprendere il semi-lavorato (coloro che vi accudivano si chiamavano « stamaioli » e « lanini »). Nella sede aziendale — la « bottega » — non vi è nulla di industriale; ma viene dotata di locali speciali, dove via via si attende a far eseguire alcune operazioni (e sono, naturalmente, le più semplici, da condurre sul fiocco: pettinatura, scardassatura, carminatura, appenecchiatura, ecc.), ingaggiando dei lavoranti a compito, che dapprincipio portano seco gli strumenti di lavoro, dei quali presto, però, l'azienda si provvederà (si tratta di strumenti quanto mai semplici ed esigui). Con la filatura, la materia prima lascia la « bottega », per non ritornarvi se non quando è diventata panno rifinito, salvo particolari pause tra gli stadi del ciclo.

Da quella tappa della filatura, la lavorazione si dissemina presso più unità operative, frazionandosi la materia dedicata ad una pezza persino in trenta porzioni (così, per la filatura stessa — come, del resto, era accaduto per le antecedenti fasi — giacché, poi, si arriverà alla unità pezza, non più scindibile): senza, tuttavia, che ciò ritardi il corso della manifattura, perché i filatori (anzi, le filatrici, prevalendo nettamente le donne) agiscono contemporaneamente, o quasi, e l'azione di ricomposizione è efficientissima. L'area in cui vengono reperiti e utilizzati questi collaboratori totalmente esterni (e che attendono alle operazioni di gran lunga più impegnative sotto tutti i riguardi) è molto ampia, come chiarirò tra poco, ed è assai pronunciato il frazionamento fra le unità lavorative: ciò nonostante lo Storico adopera egualmente la parola « fabbrica » per designare tale complesso produttivo, chiarendo tuttavia che essa è « decentrata », ovvero « disseminata ». Dato il forte sviluppo che l'« Arte » ha subito conseguito, le forze di lavoro che offriva la città sono state ben presto assorbite e si è richiesto l'ausilio della campagna, estendendosi su una superficie sempre maggiore, fino ad arrivare — nella seconda parte del Trecento — verso Montevarchi, ad est, verso Greve in Chianti e San Casciano Val di Pesa, a sud, verso Empoli, ad ovest, e a Prato (soprattutto per la tintura), a nord; e ciò, con notevole intensità, raggiungendo, specialmente nei colli attorno a Firenze, la più piccola borgata, i casolari singoli. Dallo studio che ho potuto compiere di varie aziende di tal sorta (per il periodo dalla metà del XIV secolo alla metà del successivo, ma significative anche per almeno mezzo secolo anteriormente) ho dedotto che in generale il 40-50 % delle forze di lavoro da esse impegnate, risiedevano nel contado ed ivi, naturalmente, agivano; delle forze cittadine, meno di 1/4 prestava la sua opera presso la bottega della compagnia, alla maniera precisata dianzi, ed appena l'1 % — o meno — di tutte queste persone, vi era stabile, per il lavoro di consegna e riconsegna dei semi-lavorati.

Per lungo raggio intorno alla Città, paesi, borgate, casolari ne sentivano l'impulso e traevano sommo beneficio dall'alimento di lavoro che da essa proveniva: al contrario di oggi, dunque, la città, lungi dal determinare l'esodo dalla campagna, vi sosteneva la popolazione, con porzioni dei redditi dei mercanti-imprenditori lanieri: altra ricchezza che si aggiungeva ai redditi rurali di quelle famiglie e che, permettendo migliori condizioni di vita, ridondava a vantaggio della stessa agricoltura, se non altro perché si

poteva avvalere di maggiore mano d'opera, conservata, per l'appunto, alla campagna.

Un'idea più precisa sui volumi di questo fenomeno delle relazioni fra città e contado ci viene offerta, se consideriamo anche il dato assoluto (nel quale applicare le percentuali riferite poc'anzi): ho avuto la fortuna di disporre di una documentazione davvero esauriente in materia, ancorché pertinente ad un piccolo lanificio di Prato (città ben inferiore a Firenze e dalla spinta laniera ridotta, nonostante che tra gli artefici vi fosse, allora, il dotatissimo Francesco Datini), ed ho appurato che esso, in tre anni, per fabbricare appena 250 pezze, ha attratto 1000 persone (di cui 8 salariati, presenti annualmente, però, nella media di 3), che si possono elevare a 1200-1400, essendovi molti intermediari (che a loro volta attraevano più persone) o aziende collettive (alcune di tintura, tiratura e follatura, comprendenti anche 10 dipendenti). Si obietterà che con la ricchezza investita in 250 panni, l'alimento che in tal modo la città riversava sul contado era, *pro-capite*, irrisorio; ma non vi era soltanto quell'azienda a svolgere tale funzione, così come, d'altronde, tante ulteriori braccia di lavoro sono state sfruttate esclusivamente dalle altre aziende, rimanendo, quindi, fuori della mia rilevazione. I centri da me individuati in questa esemplificazione, oltre il capoluogo, Prato, sono 96, che è un numero altissimo, specialmente, ripeto, se si tiene presente l'esiguità della spinta cittadina in confronto a quella che poteva emanare da Firenze.

Quella che oggi è una caratteristica di quasi tutte le provincie toscane per la distribuzione della popolazione e per l'aspetto del paesaggio (tutto punteggiato di abitazioni) ha le sue origini proprio nell'azione — diremo della industrializzazione laniera — compiuta dalla città in quei tempi, che è perdurata (anche oggi, sentiamo il battito dei telai da tessere in alcune case di campagna distanti anche 30 chilometri dal centro cittadino): e la intensità nella disseminazione di questi edifici è maggiore attorno alle città che sono state più potenti nell'Arte della lana, a partire da quella nostra epoca: Firenze, per ciò, segna un largo predominio.

Questo particolare nei rapporti città-contado non dovrebbe essere trascurato dagli Storici della demografia ed in genere della società, nei temi di popolamento e di spopolamento che oggi sembrano occuparli frequentemente.

Questa città si applicò essenzialmente su panni ricchi (traendoli dalla

lana inglese, la migliore in assoluto); ma ne ampliò via via l'ossortimento, agevolata dal reperimento di lane convenienti (in ordine di qualità: Minorca, Maiorca, Maestrazgo, Provenza, Barberia), favorita anche dalla circostanza — che le sue stesse aziende avevano determinato, secondo quanto dirò fra poco — della ristrutturazione delle tariffe di trasporto, onde furono ammessi alla circolazione su qualsiasi itinerario anche i beni meno ricchi. Se vasto fu il mercato di approvvigionamento delle materie principali ed accessorie, egualmente lo fu quello del collocamento dei prodotti: i panni fiorentini raggiunsero tutti i porti del Mediterraneo, fino a quello più orientale, della Tana (oggi Azov, nel piccolo omonimo mare) e da essi si addentrarono profondamente (coprendo per intero, ad esempio, la Penisola Iberica), frenati e contenuti, però, in direzione nord — dalla produzione di Fiandra e di Brabante — su una linea che corre all'incirca da Bordeaux a Lione, Basilea, la Baviera e l'Ungheria.

Abbiamo visto il grande mercante (le grandi compagnie originariamente mercantili) dominatore sul terreno di quella che è stata l'industria principale del Medioevo: pronto nell'individuare elementi locali e dispersi, chiamandoli a sé per comporre e ricomporre i loro sforzi fino a realizzare grandi risultati, tanto più che tale attività si inseriva tra i due formidabili pilastri della originaria funzione mercantile di approvvigionamento delle materie e di collocamento dei prodotti. Analogamente, egli interverrà nel campo dei *trasporti* facendo leva su piccoli « vetturali » e « carradori », per il servigio su breve segmento dell'articolazione che interessa, e sugli « scafaioli », ed in genere, armatori dei navigli fluviali, i quali disimpegnano i servigi su altri segmenti, acquei interni, e fino sugli armatori delle più grandi navi, per i lunghi segmenti marittimi: combinando sagacemente e tempestivamente (nessuno meglio di lui, con la rete informativa di cui dispone, può essere ragguagliato sulle disponibilità dei servigi e, quindi, dei carichi possibili in terra, fiume e mare) tutte queste unità, egli realizza l'articolazione unica dall'ampia dimensione di lunghezza e di capacità, che serve assai bene la sua operazione principale mercantile, giacché essa presenta, appunto, il carattere dei grossi volumi di quantità e di estensione.

Alcuni Storici hanno sostenuto che Firenze ha trovato troppo spesso difficoltà nella circolazione dei suoi beni — perché il porto più agevole ed efficiente (Porto Pisano) le si chiudeva spesso e perché era priva di mezzi propri (con allusione al più grande e al più importante, allora, la nave) —,

e non hanno riconosciuto nel suo commercio livelli di primo piano: ma i documenti diretti provano chiaramente che i suoi operatori — appunto perché riuscivano ad avere il dominio di una moltitudine di soggetti degli atti di trasporto, dal più piccolo al più cospicuo, ed a collegarne e saldarne opportunamente e sollecitamente i rispettivi movimenti — erano sempre in grado di fare sviluppare la loro azione.

Ad esempio, quando — un po' più in là nel tempo — Firenze sarà costretta a ripiegare su altri porti, come su quello di Lucca (a Motrone), vediamo i moltissimi vetturali e carradori che agivano tra Firenze e Pisa, riversarsi sull'altra strada, di Pistoia-Lucca; analogamente, quando avrà la possibilità di deviare sul porto di Siena (Talamone) o su Piombino. Ma i carichi, seppure destinati nel Mediterraneo occidentale, vengono anche avviati addirittura all'imbarco a Venezia, dove è sempre possibile trovare capaci navi, che per giunta offrono noli di concorrenza (e si tratta di circumnavigare tutta la Penisola). Ancora un esempio di grandi comunicazioni miste: dal tavolo di direzione (o meglio, di comando) in Firenze, la propria merce che, arrivata a Venezia, si deve far proseguire per la Catalogna, se lo si reputa conveniente in funzione della disponibilità nei carichi, anziché farla reimbarcare, viene instradata per la Pianura padana, risalendo il Po fino alla confluenza in esso del Tanaro e, quindi, questo fiume, per arrivare ad Alessandria e da lì andare a prendere il mare a Genova, su nave genovese o catalana o basca o provenzale. Quel che conta, non è avere in proprietà navi ed altri mezzi: l'essenziale è di essere in condizione di averne rapidamente, sicuramente, adeguatamente e tempestivamente la disponibilità: ed ascoltando la voce autentica di migliaia di lettere, avvertiamo questa preoccupazione di reperire i carichi secondo le varie esigenze di tempo, di luogo e di volume; e più notevole ancora è che, in molti altri passaggi delle stesse lettere, constatiamo che quelle esigenze sono state spessissimo soddisfatte anche nell'aspetto, che non è poi l'ultimo, della tollerabilità del costo.

Noi vediamo le navi genovesi e veneziane (l'esempio devo prenderlo nel tardo Trecento, quando, d'altronde, è più aperto lo svolgimento della navigazione, essendosi stabiliti rapporti diretti tra il Mediterraneo e il Mare del Nord, per la via di Gibilterra), di gran lunga superiori per tonnellaggio a tutte, fare a gara, quando stanno all'àncora nei porti di Londra, Southampton e Bruges, per offrire i noleggi agli operatori fiorentini, che, infatti,

in dieci anni di mia osservazione, hanno occupato con le loro merci (insieme a quelle dei toscani in genere) il 40 % della portata delle navi medesime.

Anche senza navi proprie, e senza porto proprio (fin quando, al principio del secolo XV, non conquistò Pisa ed acquistò Livorno), Firenze è stata una potenza marittima e le radici di quest'altra faccia delle sue conquiste economiche le ha gettate proprio nel periodo dantesco.

Ad un certo momento (e le prime prove sono dell'inizio del Trecento) — per avere meglio a soggezione l'atto di navigazione (il settore di trasporti di gran lunga più importante) —, le solide grandi aziende prendono a noleggio grosse porzioni di carico delle navi o l'intera nave, a viaggio o a tempo: riunendo, così, in loro mani, l'atto principale, di scambio, con quello accessorio, del servigio di trasporto (anche se la produzione del servigio è effettuata dall'armatore, ma secondo le esigenze del mercante). Questa pratica si fa sempre più frequente e gli effetti li vediamo chiaramente nell'ultima parte del Trecento. Mediante essa, il mercante ha modo di adattare, di plasmare sempre meglio l'atto di navigazione secondo le esigenze di quello superiore dello scambio, dal punto di vista tecnico, ma più ancora — almeno in queste prime fasi — nei riguardi economici, cioè, del costo di trasporto. È noto che le tariffe di trasporto, ancora al principio del secolo XIV, erano estremamente rigide ed, essendo piuttosto elevate, la circolazione dei beni era limitata a quelli ricchi, che, offrendo un più largo margine di guadagno, potevano sopportare un forte aggravio per la circolazione, il quale, comunque, si distribuiva su un ampio valore. Se andiamo ad osservare le tariffe praticate negli ultimi anni del Trecento (ho potuto studiare circa 5.000 viaggi completi di dati, di costi principali e accessori) ci accorgiamo che, mentre antecedentemente la variabilità nei noli si presentava con un rapporto da 1 a 2, in quell'epoca posteriore, per gli stessi tipi di merce, tale campo si era esteso nel rapporto da 1 a 11; e la variabilità dei tassi di incidenza del costo di trasporto sul valore dei beni era passata da un rapporto da 1 a 10 ad un rapporto da 1 a 2,30: con chiara espressione di perequazione delle tariffe, nel senso di gravare proporzionalmente di più le merci ricche, a vantaggio di quelle povere. Non sto a dimostrare come si sia giunti a questo apprezzabilissimo traguardo; ma si comprende che lo spunto decisivo è stata la fusione dei due atti, che portò il mercante ad essere arbitro di ripartire il costo di trasporto manifestatosi

in somma unica per le sue plurime merci: ripartizione che egli fece secondo la convenienza mercantile delle operazioni, addossando, cioè, quote minori ai beni meno ricchi. Egli, che ambiva presentarsi sui mercati con merci sempre nuove e sempre più abbondanti, si accorse che in tali condizioni poteva trattare anche dei beni mediamente ricchi e beni finanche poveri. E così continuando, nella sua sfera, costituì delle proprie tariffe unitarie, che gli permettevano di trafficare su una gamma di gran lunga più assortita di beni. Il principio mano a mano si trasferì all'esterno e finì con l'imporsi presso gli armatori, che riconobbero l'eguaglianza, grosso modo, di remunerazione fra le due strutture di tariffa, l'ultima delle quali, nell'applicazione di un giro di affari molto prolungato, riportava ad un nolo medio ponderato, corrispondente al nolo unico anteriore.

Questo principio adottato per la ristrutturazione dei noli — dalle fattezze tutte moderne (le tariffe dei trasporti sono, oggi, ad esso improntate) — è quello che va sotto il nome di discriminazione dei prezzi. Con i noli differenziati, la navigazione subì un balzo considerevolissimo nel suo progresso: instaurandosi il vero e proprio commercio di massa, che permise di far superare lunghe distanze anche ai beni più poveri, diffondendone il consumo soprattutto a vantaggio delle classi meno abbienti.

La *banca* fiorentina è un tema che ha attratto molto gli Storici, in un primo tempo ancor più della mercatura e dell'industria; ma troppo spesso si è finito col parlare di banca e di banchieri, senza, però, precisare la reale funzione della banca e del banchiere, e le operazioni per le quali egli può aver titolo a siffatto riconoscimento professionale, nelle varie epoche. Abbiamo letto ripetutamente i termini di « grandi banchieri » — e quindi di grandi operazioni bancarie, per grossi prestiti, per finanziamenti, e simili — a proposito delle più note compagnie fiorentine stanziate attraverso loro filiali in Inghilterra (ove erano state precedute da compagnie lucchesi e senesi, pure in tal modo definite), semplicemente per aver esse concesso prestiti ai sovrani; ma a parte il fatto, che le somme così elargite non avevano mai il carattere di prestito (piuttosto quello di corrispettivo per ottenere una concessione, una licenza per ammissione a lavorare e per esenzioni doganali, parziali o totali, ed altri vantaggi), nella operazione di concessione di credito deve esistere la continuità; come pure, dal lato opposto nelle operazioni passive di provvista di fondi (ma io mi occuperò soltanto delle prime, ovviamente).

Perché si possa studiare con precisione la funzione della banca — ed una lunga esperienza mi ha dato ragione — è indispensabile volgere l'investigazione soprattutto nelle aziende diverse, che hanno tratto vantaggio dal credito: per accertare come i rivoli di questo hanno agito in tali aziende, cioè come ne hanno sostenuto la gestione dall'aspetto finanziario. Lo studio di decine e decine di aziende mercantili-industriali, nella loro realtà di tutti i giorni, mi ha permesso di appurare che, con uno slancio che comincia dall'inizio del Trecento e si fa più efficace dopo il noto intervallo di depressione sulla metà del secolo, si è affermato il credito nella sua piena concezione e che, quindi, è nata la banca moderna. Già in alcuni libri contabili del 1354, si colgono nettamente le due forme di credito attuali: il credito di impianto delle aziende (il credito a lungo termine) e persino quello di ampliamento degli impianti, e soprattutto il credito di esercizio, quell'alimento indispensabile per l'andamento disinvolto di qualsiasi azienda. Ad esempio, nell'intera cifra di affari (acquisti di panni) di quell'azienda nata nel 1354, circa i 4/5 hanno trovato pagamento da parte di più banchieri, che hanno concesso aperture di credito per fornitura di merci, dalle sembianze perfettamente odierne.

Tra i fattori decisivi nello sviluppo dell'autentica banca, come si verificherà a Firenze e nella Toscana in genere, sono i due che ho menzionato nella descrizione dei soggetti economici: la scomparsa del notaio e la soppressione della garanzia reale, entrambe dovute all'affermazione dell'elemento « fiducia ». E si deve aggiungere l'intervento di un altro preziosissimo fattore: il trionfo dell'ordine scritto, in luogo di quello orale, che comportava la presenza simultanea delle due parti presso il banchiere: dal principio del Trecento, le operazioni presso il banchiere si conducono mediante un ordine scritto — che non implica la visita al banchiere, se non, talvolta, da parte del beneficiario dell'operazione — il quale va sempre più specializzandosi, assumendo, ad esempio, i caratteri di una « girata fuori del titolo » (che, poi, si incorporerà sul titolo, divenendo la « girata » vera e propria, secondo il più antico esemplare finora rinvenuto, del 1410), il « mandato all'incasso » (a favore di un proprio dipendente, per prelevare fondi), che porta subito all'assegno bancario, lo *chèque*, il cui più antico esemplare è del 1374. Con la diffusione dell'ordine scritto, si perfeziona il conto corrente, divenendo il « conto corrente di corrispondenza », che permette gli scoperti.

Perché queste banche si fossero potute dire di credito commerciale, avremmo dovuto rinvenirvi l'operazione dello sconto cambiario (per quanto ciò implichi la forma, più che la sostanza della concessione del credito): ed il collega Raymond de Roover ha appurato che anche questa operazione non mancava, almeno dalla seconda metà del Trecento, mimetizzata e incastonata, per non incorrere nel divieto canonico dell'usura, sotto le spoglie della operazione di cambio.

Ecco la banca, quella che con continuità, assiduità, serve alle esigenze finanziarie della gestione delle altre aziende: questa è la banca moderna, le cui origini, anzi, il cui alto livello di evoluzione, si ritrova nelle aziende fiorentine e toscane nate mercantili, divenute altresì bancarie, applicatesi nell'industria e nei trasporti e, adesso, aggiungo, pure nell'*assicurazione*.

Quando Enrico Bensa, nel 1884, fornì quel suo gioiello di trattato sulle assicurazioni, riprodusse le dispute in corso fra storiografi del diritto tedeschi attorno alle origini dell'istituto assicurativo, fondate su due documenti del 1318 e 1329 (il « Breve Portus Kallaretani » e il così detto « Documento grossetano ») concludendo per l'incertezza sulla comparsa dell'istituto assicurativo in quell'epoca. Ma lo stesso Autore pubblicò un brano di conti — e ve ne sono di più — dei libri della Compagnia fiorentina di Calimala di Francesco del Bene, che vanno dal 1318 al 1324, nel quale figura la registrazione di una somma pagata per « rischio » nel trasporto di panni dalla Provenza a Porto Pisano; e il notevole è che tale somma — il premio dell'assicurazione — è stata inclusa fra gli altri costi di quel trasporto, cioè, dell'avvenimento rischioso: questa è la prova che l'assicurazione era nata ed operante per la protezione di un bene esposto al rischio del trasporto marittimo. Di fronte a questa prova non ci sono dubbi: saranno, poi, da esaminare le sfumature, i caratteri squisitamente giuridici dell'istituto; quel che è importante è la scoperta, per ogni istituto, della funzione sua inconfondibile, come si constata all'esame di queste registrazioni contabili.

I documenti pubblicati dallo Zeno circa venti anni fa, mettono in luce dei contratti della fine del Duecento — stipulati a Palermo, fra genovesi, toscani e catalani — che preludono all'assicurazione, ma che non costituiscono atti di assicurazione in senso pieno: comunque, è certo, dai conti del Bene, che l'assicurazione ha le sue origni almeno nei primi anni del secolo XIII. E si può sostenere che Firenze è stata certamente tra le prime a

idearla: perché le sue operazioni erano più vaste, passavano per troppe mani e si mantenevano molto lontane dal contatto immediato con i suoi esponenti; così come lo slancio verso l'apertura di nuove attività, condusse molte aziende ad offrirsi per queste speculazioni (era indispensabile, infatti, l'assicuratore ...), anche per ottenere la reciprocità per le proprie operazioni mercantili. Se mancano i documenti attorno ai primi passi, abbiamo la fortuna di possederne in grande copia per i tempi della maturità, che servono pur sempre ad illuminarci sul passato. Non sto a dire della snellezza raggiunta dai contratti assicurativi a Firenze, segnatamente perché essi si concretavano direttamente fra le parti (la prima polizza si trova nell'Archivio Datini, e rimonta al 1379), completi di tutti gli elementi, compreso il premio; mentre a Genova, ancora a mezzo il Quattrocento, era indispensabile l'intervento del notaio, che persisteva nel camuffamento dell'operazione in una compra-vendita a termine e condizionata. Riferirò che lo studio attento — realizzato di recente dal collega francese Jacques Heers sulla economia e la società genovese del Quattrocento, precipuamente sulle uniche fonti dell'Archivio di Stato di Genova, gli atti notarili — a proposito dell'assicurazione, esaminata nella città di mare che avrebbe dovuto primeggiare, sostiene che questo istituto ha trovato il suo assetto moderno a Firenze; e ricorda che le polizze nelle forme più semplici, ma anche più complete, che si stipulavano a Genova si dicevano *ad florentinam*. E richiamandomi a quanto ho detto in principio, aggiungerò che le aziende fiorentine rappresentavano l'ambiente ideale per quell'elemento tanto rilevante nella materia assicurativa: la valutazione del rischio, per la quale le lettere riboccano, infatti, di giudizi sulla velocità delle navi e indicazioni di movimento dei corsari; mentre, riportando gli incidenti occorsi (e l'entità dei danni) nel quadro della massa di navi in circolazione, degli itinerari e delle durate, era possibile stabilire la intensità dei sinistri e, quindi, la loro probabilità, cioè, per l'aspetto direi presuntivo; se, poi, poniamo mente alla variabilità assai pronunciata dei premi, abbiamo conferma che vi è stata effettivamente una valutazione del rischio, o almeno che vi era un impegno in tal senso. Infine, il livello piuttosto basso dei premi, anche quando si apriranno le operazioni del genere nei trasporti transatlantici, sta ad indicare che era soddisfatto un altro requisito dell'assicurazione: l'esistenza di un fondo comune cospicuo, di una vera e propria *massa* di operazioni.

L'assicurazione nei trasporti terrestri verrà più tardi (comunque, il primo saggio finora reperito è fiorentino e appartiene all'ultima parte del Trecento), perché le strade, almeno quelle principali, erano protette e sorvegliate dall'ente pubblico, giustificando così, in parte, i « pedaggi » che esso esigeva. Un po' più tarda ancora è l'assicurazione sulla vita umana, che comincia a manifestarsi nei casi di esposizione a rischio di morte per particolari eventi (in occasione di un lungo viaggio e negli stati di gravidanza per le donne): il primo esemplare finora emerso, anch'esso riesumato fra le carte Datini, è del 1399, ed è fiorentino.

La mia lunga esposizione — ma sempre brevissima data la quantità strabocchevole di dati non totalmente secondari che riguardano le vicende economiche di Firenze — si chiude con questo settore minore e, comunque, accessorio dell'assicurazione. Ma ho mostrato che accessorietà, per queste nostre aziende non vi era: esse sapevano assommare in loro mani atti primari e secondari, superiori e minori, grandi e minimi, componendoli con giusto dosaggio di misure, con sicura scelta di tempi, con oculata concatenazione di parti: con quella superba armonia che abbiamo sempre ammirato in ogni azione fiorentina di quei secoli, proprio a cominciare dall'età di Dante; seppure quello economico sia un campo tanto umile e di proporzioni esigue rispetto agli altri.

Io, purtroppo, non sono un dantista; e per dare il mio piccolissimo contributo di amore e di onore a Dante, nelle celebrazioni di questo suo centenario, non potevo che scendere sul terreno di mia competenza, che è quello delle manifestazioni e affermazioni economiche, il quale, seppure così modesto, così distante da quella sfera nella quale si è librato e ha eccelso il genio dell'Alighieri, offre una vasta serie di attestazioni inconfondibili della genialità, delle virtù, della vigoria in ogni senso degli uomini del suo tempo. Dante ha spaziato nei cieli sulle ali della sublime poesia imperitura, e una folla di suoi contemporanei — che egli non poteva « sentire », che considerava e gli erano ostili e la cui opera non apprezzava, sdegnando, anzi, « colui che cambia e merca » — si è adoperata affannosamente con tenacia mirabile, nella ricerca dei mezzi di vita pratica ed è riuscita ad ottenere risultati, con i quali non soltanto sono state gettate le basi della civiltà economica moderna, ma con i quali è stato dato alimento ad una fioritura interminabile di realizzazioni che, come la poesia di Dante, è arrivata fino a noi, durerà e andrà oltre, sempre attirando sull'Italia, da tutto il mondo, un'attenzione ammirata, che in Firenze si « incentra ».

II

INDUSTRIA COMMERCIO CREDITO (SECOLI XIV-XVI) (*)

1. *L'imprenditore fiorentino*

Il contributo offerto da Firenze alla civiltà economica moderna non può essere penetrato efficacemente nella vastità e soprattutto nella originalità della sua portata, se prima non si procede alla ricostruzione degli organismi aziendali che i suoi uomini hanno foggiato e forgiato per la realizzazione dei propri obiettivi, costituendo un primo tratto, saliente e inconfondibile, delle manifestazioni vitali dell'economia di questa città, senza di che taluni risultati non si sarebbero conseguiti o per lo meno sarebbero stati più tardi. E l'indagine si deve cominciare, più precisamente, dai soggetti di tali aziende: da tutte le persone che in esse hanno agito, dal rango dei proprietari a quello del più umile dipendente, giacché soltanto la cognizione delle loro capacità e delle loro funzioni chiarisce la validità e le possibilità di azione dell'organismo.

È ormai riconosciuta la differenza che sul terreno aziendale intercorreva fra le città dell'entroterra e le città di mare. Nelle prime, erano notevolmente diffuse le aziende collettive (denominate « compagnie » ed aventi il carattere delle odierne società in nome collettivo), le quali pervenivano a dimensioni considerevolissime; in quelle di mare, invece, predominavano nettamente le aziende individuali e, comunque, dalle dimensioni assai contenute: soltanto per il Quattrocento il Luzzatto ha incontrato a Venezia delle aziende che appena si avvicinavano a quelle di livello medio

(*) Il periodo non era indicato nel titolo originario, perchè il saggio era inserito in un'opera collettiva.

toscano (1). Relativamente a Firenze, quelle dimensioni raggiunsero le espressioni massime nel XIV secolo, sopravanzando le altre città della Toscana, pure dell'entroterra (come Lucca, Siena e Pistoia), le quali, a loro volta, primeggiavano sotto tale profilo — almeno sino al XV secolo — finanche sugli organismi delle più affermate città settentrionali, compresa Milano.

A Firenze, già dalla seconda metà del XIII secolo, assistiamo alla fioritura di grandissime aziende, da vari ceppi familiari. Sono aziende molto vaste, per il capitale d'impianto, naturalmente; ma più ancora, per la dilatazione che esse imprimono a tale ricchezza in virtù dello straordinario vigore del credito: riuscendo a far moltiplicare i loro capitali per 20, per 30 e più, nel corso di un anno, nonostante la moderata velocità generale nella circolazione e, in particolare, nel ritorno degli investimenti. Al componente reale, si affianca, ad esso immedesimandosi, un alto numero di persone, sia della ragione proprietaria, sia di semplice dipendenza. E da tali cospicui componenti promana — è facile intendere — una intensità operativa ragguardevole, per la frequenza degli atti singoli e per il loro volume, con larghissimo dispiegamento territoriale, con disimpegno talvolta di azioni accessorie e collaterali, fino ad addentrarsi in tutti i rami delle esplicazioni economiche.

Si potrebbe obiettare che siffatte aziende costituiscono una eccezione: invece esse rappresentano la regola, l'elemento caratteristico ed essenziale nell'economia fiorentina — e, d'altronde, non vi avrei indugiato, prendendole addirittura come tema introduttivo —, sia perché sono in numero altissimo (si pensi che alle Fiere di Ginevra — quando queste ultime rappresentano il punto d'incontro più rilevante del sistema economico europeo, dal 1420 al 1450 circa —, se ne contano da 4 a 7, sempre presenti nella città), sia, massimamente, perché esse sono dominatrici del campo, attraendo nella loro orbita le aziende medie e, attraverso di queste, anche le minori, alle quali tutte vengono così permessi notevoli slanci operativi (basti rammentare, ad esempio, i grossi acquisti di panni « franceschi », che alla compagnia di Calimala di Francesco del Bene — di medie dimensioni, se non proprio modeste — furono consentiti, come se condotti in proprio, dalla grandissima compagnia dei Bardi, fra il 1319 e il 1324).

(1) G. Luzzatto, *Storia economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*, Venezia 1961, pp. 79-80.

Insomma, queste possenti società informano e conformano la vita delle altre, fin quasi dalla loro costituzione: pervenendo a realizzare — chissà sino a qual punto inconsapevolmente e implicitamente — tanti aggregati aziendali — in senso operativo, bene inteso, senza escludere delle connessioni che risalgono ai soggetti, quali le associazioni in partecipazione — con elementi (le altre aziende medie e minori) ovviamente non esclusivi, sibbene comuni a più grossi organismi, con reti fittissime di rapporti sullo stesso piano e in senso ascendente e discendente, dal rendimento che può dirsi eccezionale, non soltanto per l'epoca. Non è chi non veda come tutte queste combinazioni e composizioni richiamino felicemente le odierne integrazioni d'impresa orizzontali e verticali (2).

Coteste aziende minori (con simile termine intenderò, d'ora innanzi, anche le aziende medie) nella scacchiera operativa delle maggiori — e analogamente fra loro — costituiscono una sorta di settori specializzati, che le circostanze e le esigenze delle attività di queste ultime a mano a mano chiamano in causa, alla guisa di proprie propaggini, di propri centri operativi, su piazza (ed allora tale specializzazione concerne la natura della operazione, come per le compagnie mercantili-bancarie che si dedicano all'Arte della Lana, avvalendosi di aziende estranee, le quali restano indipendenti) e più ancora fuori piazza (e allora la specializzazione è territoriale, come si appura per tutte le aziende mercantili-bancarie che, senza avervi una filiazione, si addentrano in alcune zone importanti, appoggiandosi esclusivamente o quasi a tali aziende minori). Similmente, le stesse aziende rappresentano dei piloni nel nesso operativo delle altre o delle porzioni nell'articolazione di affari complessi. Numerosi altri vantaggi provengono alle aziende dalle loro dimensioni notevoli: fra tutti, è opportuno preannunciare quello della possibilità di tenere in loro mani, conservando sempre la proprietà della merce, operazioni dallo sviluppo prolungatissimo, senza intermediazioni; per di più, spesso, a questi atti principali ne vengono abbinati alcuni per così dire accessori — ma pur sempre apprezzabili —, quali il servigio di trasporto (con noleggio totale di una nave o addirittura con navi di proprietà), ed anche interponendosi operazioni di trasformazio-

(2) Su una delle più assortite combinazioni del genere, cfr. la mia relazione: *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia a pochi anni dalle imprese di Cortés e Pizarro*, in *Estudios del V Congresso de Historia de la Corona de Aragón*, Zaragoza 1954, vol. III, pp. 131-206.

ne industriale, per cui l'oggetto dell'operazione mercantile passa dalle sembianze di materia prima del bene a quelle di prodotto finito.

Affinché questi complementi, articolazioni e connessioni producessero effetti apprezzabili — e che non esito a dire sorprendenti — occorreva la massima tempestività nell'avvertire la disponibilità di adatti collaboratori e nel metterli convenientemente in azione: vale a dire, che il personale fosse dotato dello strumento indispensabile, cioè la pronta e sicura informazione sui terreni vicini e lontani, sulla utilizzazione di mezzi reali e personali, sulla natura degli ambienti, sulle situazioni dei mercati che avrebbero rappresentato il traguardo finale dell'operazione. Ebbene, le ampie dimensioni aziendali, con il gran numero di uomini che richiedevano, hanno permesso la formazione professionale più approfondita ed accurata, fino a costituire, tali aziende, delle autentiche scuole, con uno straordinario contributo anche nella formazione culturale generale.

Il personale adulto, e già collaudato, veniva scelto oculatamente (come soltanto quelle aziende — devo insistere nel sottolinearlo — erano in condizioni di fare) e, quindi, affinato dall'azienda, con gli strumenti di cui dirò; quello giovane, licenziato dalle scuole di *grammatica* e di *abaco*, trovava nell'azienda l'atmosfera e gli strumenti per arricchire e consolidare la sua preparazione. L'azienda aveva a sua disposizione un nutritissimo materiale di studio, del quale cominciamo con il contemplare quello, direi, in condizione statica: i « manuali d'abaco », che insegnavano a fare calcoli di ogni sorta (con la penna, essendo ormai superati i « quarteroli ») e specialmente quelli commerciali, esponendo addirittura l'ammortamento finanziario ad interesse composto (3); le « pratiche di mercatura », che ragguagliavano sulle varie piazze verso le quali si era soliti volgere l'azione, segnatamente riferendone i sistemi di misura e monetari, gli apparati fiscali, i costi accessori e tutto quanto poteva servire di ausilio per costruire le operazioni (4); i « manuali di Arte della Lana » (nelle aziende dedicatesi a tale settore; ma tutte quelle maggiori — alle quali, infatti, mi riferisco — li possedevano): manuali generali, ossia, che analizzano l'intera organizzazio-

(3) Come ho avuto modo di appurare proprio sul manuale più remoto, il *Liber Abaci* (1202), del pisano Leonardo Fibonacci: cfr. la mia *Storia della ragioneria, contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economica*, Bologna 1950, pp. 587-591.

(4) Su questi manuali, cfr. la meravigliosa rassegna critica di U. Tucci, *Tariffe veneziane e libri toscani di mercatura*, in « Studi veneziani », X (1968), pp. 65-108.

ne dell'impresa e i lineamenti delle singole fasi del ciclo laniero (5), e manuali parziali (spiccatamente tecnici), che illustrano particolari operazioni, soprattutto per l'impiego degli impianti e loro elementi (così, per il telaio da tessere e i pettini) (6) e per la combinazione di ingredienti delicati (così, per la tintura) (7); i « portolani », che offrono la descrizione dello svolgimento costiero e con speciale minuzia nei suoi punti focali, i porti (8); e persino le carte geografiche — i così detti « tolomei » —, che integrano i precedenti sotto l'aspetto visivo e per i quali a Firenze esisteva, a mezzo il Quattrocento, una scuola, che riforniva pure la Spagna ed il Portogallo (9).

Ma più considerevole ancora è l'altra porzione di questo materiale, che vediamo raccogliersi via via nelle aziende e che potremmo perciò dire in condizione dinamica: la contabilità (per quanto narrerò in seguito) e il

(5) L'esemplare più eloquente è quello attribuibile alle metà del XV secolo, esistente nella Biblioteca Riccardiana di Firenze e la cui parte centrale è stata pubblicata da ALFREDO DOREN, *Die florentiner Wollentuchindustrie vom vierzehnten bis zum sechzehnten Jahrhundert*, Stuttgart 1901, pp. 484-493; poi, ripubblicato nel mio libro, *Aspetti della vita economica medievale (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, Siena 1962, vol. I, pp. 460-480 (nelle note). Quanto prima ne apparirà, infine, l'edizione completa, a cura dei miei collaboratori Elena Cecchi e Marcello Berti.

(6) Ne ho trovato menzione nei carteggi delle società laniere Datini: cfr. il mio art. *La formazione dei costi nell'industria laniera alla fine del Trecento*, in « Economia e storia », I (1954), p. 35.

(7) Mi piace segnalare l'imminente edizione di un manuale del genere curata dal dott. Giovanni Rebora, dell'Università di Genova. Varie scritte di « memorie » di ricette si trovano nei registri delle società laniere Datini: cfr. i miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 475-76.

(8) Uno dei *portolani* più interessanti (della Biblioteca nazionale centrale di Firenze), del XV secolo, ma attribuibile alla fine del XIV, fu da me presentato al V Colloquio internazionale di storia marittima (Lisbona, ottobre 1960): cfr. *Liste descriptive des ports de l'Europe d'après un manuscript florentin de la fin du XIV siècle*, in *Les aspects internationaux de la découverte océanique au XV et XVI siècles. Problèmes cartographiques*, Paris 1964, pp. 261-268. Esso è stato recentemente riprodotto in edizione critica, con ricca bibliografia, dalla mia allieva Maria Vittoria Bruschi (Pinto), per la sua tesi di laurea in lettere e filosofia, *Un portolano operante nella vita delle aziende commerciali del basso Medioevo: il portolano magliabechiano XIII, 71, dei secoli XIV-XV, con edizione critica*, Firenze 1965-1966.

(9) Lo apprendiamo dai libri contabili della Compagnia Cambini di Firenze, che era in rapporti intensi di affari con il Portogallo, attraverso Giovanni Guidetti e Bartolomeo Marchionni. Ne diedi notizia al IX Congresso internazionale di storia marittima (Siviglia, settembre 1967): cfr. la mia relazione *La participación toscana en la navegación atlántica*, in « Anuario de Estudios americanos » (Siviglia), XXV (1968), p. 291.

carteggio, che le aziende ricevono e che, appunto, è doviziosissimo in quelle molto vaste, allacciate ad una infinità di consorelle, subalterne, rappresentanze o corrispondenti — che lo sono talvolta soltanto nei riguardi della informazione —, distribuite in una superficie immensa e, immancabilmente, in quelle gravitanti sul Mediterraneo e nell'intero Occidente. Si pensi che un'azienda, che pure era di dimensioni medie — la Compagnia Datini di Genova — in un periodo di 8 anni (culminante nel 1400) ha ricevuto all'incirca 16.000 lettere — vale a dire, quasi 6 lettere giornalmente —, pervenute da 200 città di 15 Stati differenti (ma nella aggregazione archivistica e nel cammino di tempo successivo molti esemplari sono andati perduti) (10).

La funzione della contabilità, quando essa era attuale, e la sua portata come fonte storica, si intendono agevolmente (e, comunque, più avanti richiamerò l'attenzione su di essa, per spiegare alcuni motivi di sintesi aziendale); il carteggio è, invece, meno noto in quel che ha potuto offrire ai destinatari (e pure ai mittenti) e che oggi può elargire (oltre quanto angustamente vi si raccoglie oggi, cioè, la trattazione degli affari intercorrenti fra mittente e destinatario), debordando continuamente e acutamente sulla descrizione dei paesi e delle relative istituzioni, sui fenomeni politici, sociali, religiosi, culturali, artistici, geografici, tecnologici, ecc. Mi limiterò, è ovvio, a quanto attiene al nostro ambiente, sottolineando come in quelle lettere cogliamo i più minuti particolari sulle piazze, sui mercati, sui porti, sugli itinerari marittimi ed interni, sui mezzi che vi erano adibiti, sulle merci e relative transazioni, sulle operazioni e i titoli di cambio e di credito, sui corsi dei cambi e sui prezzi dei beni e dei servigi, sulle tecniche degli affari, sui rischi ovunque si addensassero, e così di seguito; e non meno curati erano i ragguagli sulle figure di operatori nazionali e forestieri, maggiori e minori, che agivano nel luogo e fuori. Per mettere meglio in evidenza le risorse di studio che tali carteggi offrivano alle persone dell'azienda, come pure all'esterno di essa, riferiscono attorno ad un settore, che si può ben dire inaspettato, insospettato, per Firenze, città dell'entroterra e che abbiamo sempre pensato non essersi mai applicata largamente nelle operazioni marittime: alludo, precisamente, a quello della navigazione. Nelle let-

(10) Sui doviziosi carteggi dell'Archivio Datini, cfr. i miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 3-42, e generalmente in tutto il volume.

tere che hanno fatto capo alle aziende fiorentine, il fenomeno della navigazione marittima si può conoscere in ogni più minuto dettaglio, da quelli insiti nell'imbarcazione a quelli della produzione del servigio, durata di viaggi, carichi trasportati, costi, pericoli di « fortuna di mare e di genti », ecc.: ed è lì, appunto, in quelle aziende, dove, avendo avuto modo di studiare a fondo i problemi marittimi, si sono conseguiti risultati di ragguardevole importanza in tutto il campo dei trasporti, come avanti chiarirò. In più, è da sottolineare — se mi è consentito di proseguire nella esemplificazione — che in quelle aziende si sono formati dei navigatori dalle fattezze tutte proprie: dei navigatori, che non erano tali soltanto perché abilissimi nel comando della nave, ma perché sapevano studiare il mondo che praticavano, moltiplicando enormemente le cognizioni tratte dai viaggi, fino a renderle esaurienti. Così, Amerigo Vespucci, Giovanni da Verrazzano ed altri, per i quali la « scuola del fondaco » (tutti furono mercanti, infatti), segnò un altissimo rendimento, pur con la dovuta considerazione che dobbiamo avere per la scuola di Paolo dal Pozzo Toscanelli, con speciale allusione al Vespucci.

E non si creda che queste copiose e penetranti notizie costituissero un dominio esclusivo dei proprietari dell'azienda e, comunque, del personale di rango più elevato: esse si trasmettevano — tranne i casi di eccezionale riservatezza — a tutto il personale dell'azienda, fino ai giovani, che, avendo il compito di ricopiare le lettere prima di farle partire (in modo da far seguire alle medesime strade diverse, accrescendo la probabilità del recapito), prendevano contatto con il loro contenuto ed avevano modo d'istruirsi ampiamente, secondo la conferma che abbiamo dalle lettere che quei giovani stessi scrivevano direttamente a loro conoscenti e parenti, facendo sfoggio, oltre che della padronanza della lingua, della conoscenza di persone e di fatti. Una delle conseguenze più considerevoli che si desumono dalla efficienza della funzione informativa dei carteggi, è quella della *fiducia*, che, appunto, si perveniva a definire, ad acquistare e conquistare soltanto attraverso siffatte relazioni operative ed epistolari: spessissimo nelle lettere ci si imbatte in giudizi — richiesti od offerti spontaneamente — sulla solidità e solvibilità di aziende e di uomini. L'elemento fiducia è un altro dei risultati più apprezzabili di tutto l'ambiente economico fiorentino (e toscano in genere, che sempre è da sottintendere compreso) un elemento che fu decisivo per l'affermazione di principi ed istituzioni realmente moderne, in linea generale (e lo chiarisco subito) ed in linee partico-

lari (lo preciserò a proposito della banca). È un elemento, che non si dovrebbe assolutamente negligere nelle dissertazioni morali e moralistiche sulla vita economica medievale e moderna, quando si volesse rimanere effettivamente aderenti a tale « vita ».

La buona conoscenza fra loro permise a quegli uomini di concludere gli affari direttamente, eliminando l'intermediazione del notaio, il quale rappresentava un grave freno in questa attività, che, al contrario, esige prontezza e snellezza, libera dall'impaccio delle formule nelle quali il conservatorismo del notaio costringeva e mascherava gli atti, seppure soltanto esteriormente: i contratti di assicurazione a Genova, ancora a metà del XV secolo, erano stipulati dal notaio sotto le sembianze di una compra-vendita condizionata, mentre a Firenze, da più di un secolo, tutto si faceva alla luce del sole, con poche, ma chiare ed esaurienti righe di scrittura, immediatamente fra le parti. E questa dell'abbandono del notaio è una circostanza che bisognerebbe tener presente prima di concludere, ad esempio, per l'assenza di mercanti fiorentini in un dato luogo, se negli atti notarili stipulati nel medesimo si riscontrasse il silenzio attorno a tali persone: così come accade a proposito della piazza di Siviglia per i decenni posteriori al 1492, dove gli storici della geografia Almagià e Gribaudi, alla stregua degli Atti dell'Archivio notarile della stessa città (11), videro quasi solamente uomini di affari genovesi (12), mentre le fonti dirette rivelano la presenza di solide società fiorentine, quali l'Accomandita degli Strozzi e dei Capponi (che aveva per accomandatario Francesco Lapi), la Compagnia dei Botti, quella dei Gondi e Borghini, e tante altre, di cui non è rimasta traccia in quella specifica collana archivistica (13). Un fattore non trascurabile, che infondeva fiducia, è da ascrivere pure alla vastità di non poche aziende (comprese quelle medie, che, per talune città marittime, sarebbero

(11) Una buona parte di tali atti è pubblicata in regesto nei 5 voll. *Catálogo de los fondos Americanos del Archivio de Protocolos de Sevilla*, Sevilla 1930-37.

(12) R. Almagià, *Commercianti, banchieri e armatori genovesi a Siviglia nei primi decenni del secolo XVI*, in « Rendiconti della Reale Accademia nazionale dei Lincei, Classe di scienze morali, storiche e filologiche », s. VI, XI (1935), pp. 443-458; P. Gribaudi, *Navigatori, banchieri e mercanti italiani nei documenti degli Archivi notarili di Siviglia (sec. XVI)*, in « Bollettino della Reale Società Geografica italiana », s. VII, I (1936), pp. 13-22.

(13) Ne riferisco ampiamente ne *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia*, cit., e ne *La participación toscana en la navegación atlántica*, cit.

state, però, colossali); esso riguarda soprattutto le attività bancarie, e precisamente l'affidamento della propria ricchezza al deposito.

Collochiamoci adesso nell'interno di queste grandi aziende, per osservarne l'evoluzione nei loro organi, o meglio, nelle loro funzioni: quel che maggiormente colpisce è la differenziazione di tali funzioni ed il graduale isolamento o specializzazione di quella direttiva: avvenimento, che un'altra fonte — la contabilità — ci segnala nettamente attraverso la comparsa della « partita doppia », e segnatamente dei suoi conti tipici, i conti di reddito (che indicano parallelamente l'affermazione dell'impresa capitalistica, secondo quanto chiarirò tra breve) i quali racchiudono simile significato, perché sono conti di sintesi, che permettono di percepire più rapidamente le situazioni e di studiare più sollecitamente i fatti: la direzione — è risaputo — è essenzialmente funzione di studio.

Ma cotesti dirigenti, pur avendo abbandonato la pratica degli affari, ancora vi sono legati con i fili della contabilità di ultimo grado (il mastro), la cui tenuta riservano a sé stessi, giacché l'accudirvi personalmente in queste fasi iniziali — e nei riflessi della vastità del campo in cui progressivamente si distende l'azienda e nei riflessi dell'ampliamento della relativa contabilità — permette di avere saldamente in pugno la gestione, con gli adattamenti più repentini e più opportuni. Ed è la cura personale della contabilità, da parte del supremo dirigente, che aprirà alla medesima i maggiori progressi, da un lato, snellendo quella definitiva, di sintesi (la sintesi si attua anche negli stessi elementi che la sostengono, cioè, i conti di reddito, che vengono riportati ad uno soltanto, intitolato « avanzi e disavanzi », vale a dire, l'odierno « profitti e perdite »), dall'altro, sviluppando sempre più quella preparatoria e di analisi, per le esigenze della divisione del lavoro e la differenziazione degli organi perché meglio serva gli scopi di sintesi dell'altra.

La « partita doppia » nasce a Firenze, come è attestato inequivocabilmente dai mastri superstiti del 1297-1300, i quali, seppure piuttosto rozzi nella forma, quanto alla sostanza sopravanzano di gran lunga quelli veneziani — che indagini affrettate e senza rigore scientifico avevano fatto definire i migliori —, nonostante che questi ultimi siano posteriori di un secolo e mezzo: è sufficiente menzionare il caso della rilevazione dell'ammortamento (per diluire nel tempo il costo di un bene di uso durevole), inappuntabilmente effettuata a Firenze fin dal 1300, mentre nei mastri veneziani ancora alla metà del XV secolo, simili costi sono inclusi nei conti

di spese e, pertanto, addossati totalmente ad un esercizio (14). Il quadro di questo nettissimo progresso trova, poi, una solida conferma all'indagine della contabilità analitica, dove si ritrovano, rigorosamente classificate, tutte le fonti delle registrazioni definitive del mastro e dove più ancora, rinveniamo un ingente materiale — chiaramente elaborato ed efficacemente ordinato — che sostiene mirabilmente l'opera di studio dei dirigenti e fino a quella dell'ultimo garzone del fondaco (15).

Con l'isolamento pieno della funzione direttiva — che i documenti attestano a partire almeno dagli ultimi decenni del Trecento —, il capo dell'azienda chiede alla contabilità una ulteriore sintesi, che serva a riallacciarlo ad essa, ora che deve abbandonarla: nascono, così, da quel tempo, situazioni contabili, che vediamo estrarre frequentemente dai mastri, e i bilanci con l'introduzione della periodizzazione in esercizi annui, in luogo dei vecchi « ragionamenti » connessi con la durata delle compagnie (16). Negli archivi rinveniamo numerose queste situazioni di conti e numerosi questi bilanci, sempre più ristretti, sino ad occupare un mezzo foglio appena: e soprattutto apprendiamo le conseguenze che il dirigente ha tratto da tali situazioni e bilanci, le quali si desumono dai giudizi, provvedimenti ed istruzioni che egli comunica ed impartisce ai suoi dipendenti, mediante il carteggio (17).

Il dirigente puro è l'uomo che può dedicare l'intera attività allo studio, accentrando su di sé, sempre più doviziosamente, i mezzi che glielo consentono, ossia, estendendo le maglie della corrispondenza e intensificandole, come pure sollecitando alla contabilità perfezionamenti e integrazioni, fra i quali ho rammentato dianzi le situazioni dei conti e i bilanci; in più, ai tanti risultati brillanti, sono da aggiungere quelli dello sviluppo della contabilità analitica, con le accennate elaborazioni (quale stupendo schieramento di

(14) Sui problemi delle origini della « partita doppia », come sugli scritti degli studiosi che mi hanno preceduto in tali argomenti, cfr. la mia *Storia della ragioneria*, cit., pp. 401-539; gli *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 391-434; *Tecniche contabili medievali e problemi storiografici contemporanei*, in « Le Machine », Bollettino dell'Istituto italiano per la storia della tecnica, I (1967), pp. 39-43.

(15) Negli *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 357-390, ho trattato a lungo della contabilità analitica, i cui saggi medievali possiamo ritrovare soltanto nell'Archivio Datini, essendo stati eliminati nelle altre collezioni in occasione degli sfoltimenti degli Archivi.

(16) Tali intervalli potevano raggiunge la lunghezza di sette anni.

(17) V. gli *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 162, 407-420.

dati nei riflessi della gestione merci e di tutti gli aspetti economici — come pure tecnici — della traslazione dei beni si ottiene attraverso il « Quaderno di spese di mercanzie » ed il « Quaderno di ricevute e mandate di balle »!) (18).

Anche in talune aziende medie si verifica simile fenomeno, che si avverte fin nei nuclei periferici: cito il sistema di aziende Datini il cui « maggiore », Francesco di Marco, dal 1395, all'incirca, si è tutto raccolto nello studio e nel comando delle compagnie e delle unità « in proprio », attive in 8 città d'Italia, Francia e Spagna; più tardi, anche il capo della compagnia fiorentina e vice-direttore generale del sistema, Stoldo di Lorenzo, diviene dirigente puro, e in gran parte lo stesso accade per il direttore della compagnia di Catalogna (Luca del Sera) che nel 1404 subentrerà a Stoldo (19). E gli esempi potrebbero continuare, ascoltando la voce di tanti capi di società fiorentine impiantate in patria ed all'estero, sempre per il tramite dei carteggi, che rispecchiano fedelmente mentalità, spirito, personalità, funzioni, ambizioni e conquiste di quegli uomini. Con queste ultime constatazioni siamo entrati — nei decenni finali del XIV secolo — nell'importantissimo periodo storico che va sotto il nome di Rinascimento: come ha già fatto lo storico dell'arte, lo storico della letteratura, lo storico della scienza e via di seguito, proponendo e risolvendo aspetti e forme assunte dai relativi fenomeni nell'epoca, chiarendo l'influenza cui soggiacquero ed allo stesso tempo il contributo apportato negli elementi del fenomeno in generale, così lo storico dell'economia si domanda, prescindendo (ma fino ad un certo punto) dalle operazioni materiali, se l'uomo che agisce in questo campo — l'*operatore economico* — assuma dei caratteri nuovi in stretta derivazione da quella atmosfera, caratteri che gli permettono di segnare indirizzi innovatori e conseguire risultati di larga portata nel compimento delle sue azioni peculiari. Al primo lato di questa impostazione la soluzione si è affacciata attraverso l'illustrazione delle evoluzioni che avvengono nel personale della azienda ed in ispecie nel traguardo — realizzato, appunto, negli ultimi anni del Trecento — della « direzione pura »: la qual cosa, è superfluo sottolinearlo, sta ad indicare come almeno un esponente dell'azienda si possa concentrare totalmente ed esaurientemente nello studio e

(18) *Ibidem*, pp. 367-373.
(19) *Ibidem*, pp. 125-294.

spaziare di gran lunga al di sopra e al di là dalle vicende della gestione degli organismi aziendali, per investire vasti settori di tutto il terreno economico: egli è un vero dominatore, in questo ambito, e con ampia possibilità di dilagare in qualsiasi altra sfera, fra cui quella — che solitamente più ci impressiona — del potere politico. Ma è soprattutto il suo impiego ed impegno nel terreno originario ed abituale, che deve massimamente preoccuparci (e, così, mi addentro nel secondo lato): da quell'efficientissimo osservatorio che è la sua azienda, quest'uomo innalza alla dignità di studio anche le azioni economiche, segnando innovazioni inconfutabili, che hanno tutti i lineamenti di piena modernità, come quelle che appuriamo nei paragrafi successivi, a proposito della banca, dei trasporti, dell'assicurazione, dell'industria e del commercio: egli è l'uomo nuovo, l'uomo del Rinascimento (20).

2. *L'impresa capitalistica*

Il primo strumento di lavoro di cui si è dotato l'uomo d'affari è l'*azienda*, alla quale egli ha mostrato di dedicare molte attenzioni e cure, per renderla sempre meglio aderente alle esigenze che andava via via rilevando, a cominciare dalla scelta degli uomini che la dovevano animare, come ho già accennato.

L'espressione minima di azienda — l'azienda individuale — era, ovviamente, diffusa anche in Toscana, come in tutti i paesi e in tutte le

(20) Nel III Convegno internazionale di studi sul Rinascimento fu affrontato anche il settore dell'economia (insieme a quelli dell'arte e della letteratura); ma il relatore — il prof. Armando Sapori — non si avvicinò a nessuno degli aspetti fondamentali del problema, limitandosi a considerazioni moralistiche su un solo soggetto (il Datini), per giunta non studiato (pur avendoci esso tramandato un Archivio eloquentissimo attorno ai protagonisti della vita economica ed alle loro azioni di tutto l'Occidente), deformandone i rarissimi testi addotti (tutti di seconda mano) o interpretandoli erroneamente (o, per lo meno, ad uso del fine), tanto che Raffaello Morghen ed Eugenio Garin opposero a conclusione che « ciò che a noi interessa non è di recare un giudizio morale (o moralistico) su un fenomeno: è, piuttosto, di afferrarne i caratteri e le forme proprie »: cfr. *Il Rinascimento, significato e limiti*, Atti del III Convegno internazionale sul Rinascimento (Firenze, 25-28 settembre 1952), Firenze 1953, p. 136; i miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 79-121, e l'art. *Il problema Datini. Una necessaria messa a punto*, in « Nuova rivista storica », L (1966), pp. 682-709.

epoche; ma è quella collettiva, che — torno a ripetere — segna su questo terreno una marcata caratteristica e che, perciò, noi seguiremo nelle sue vicende, cercando di cogliere le cause dei mutamenti, attraverso i quali far luce attorno ai fatti.

La forma aziendale di società emersa dalla rinascita economica del basso Medioevo ha avuto a Firenze e in Toscana — come altrove, del resto — una evoluzione piuttosto lenta, quanto ai caratteri peculiari che definiscono altrettanti tipi odierni: mentre la *compagnia*, che arieggia l'odierna società in nome collettivo, era largamente diffusa a Firenze (e nelle principali città interne toscane, a Siena, Lucca e Pistoia) dalla prima parte del XIII secolo, la *compagnia di accomandita* (come la società in accomandita semplice di oggi) non vi compare che ai primi del Cinquecento; e molto tempo ancora deve passare prima che germogli la società anonima o per azioni. Ma è all'interno degli organismi stessi, e attraverso scomposizioni e composizioni molteplici, che si compie quel processo di adattamento alle esigenze della realtà operativa, il quale merita di essere studiato: per penetrare più convenientemente l'efficienza di coloro che concretamente hanno presieduto allo svolgimento dei fatti economici, che è quanto dire l'intelligenza più sicura dei medesimi.

Alla superficie del campo osservato, dunque, fra il Duecento e il Cinquecento (non mi devo occupare delle epoche posteriori e, quindi, dell'ultimo tipo di società), non si scorgono che « compagnie » e, solo molto più tardi, « compagnie di accomandita », in mezzo — beninteso — alla moltitudine di aziende non collettive (le quali, tanto sovente, sono irreggimentate dalle altre nei loro dispiegamenti operativi); ma, quante differenziazioni fra queste ed i loro elementi s'incontrano nei medesimi tratti di tempo ed a maggior ragione con il trascorrere di esso!

Gli studi finora apparsi hanno messo sufficientemente in luce le vicende economiche e giuridiche della compagnia fiorentina, dalla sua formazione originaria, strettamente familiare (i soci, tutti della stessa casata) e dalla uniformità di rango dei soci (tutti di capitale e d'opera), al più pronunciato assortimento sotto tali riguardi e dalle massime dimensioni, colossali non soltanto per l'epoca, che si riscontrano nel primo terzo del Trecento (21).

(21) A. Scialoja, *Sull'origine delle società commerciali (Appunti per un trattato delle società)*, in « Studi senesi nel Circolo giuridico della R. Università », XXVIII

Mi limito a ricordare precipuamente i lineamenti che hanno attinenza con le funzioni e la funzionalità di questo organismo. Nato come *azienda indivisa* — ossia, con elementi propri stabilmente attivi soltanto nella propria sede —, ben presto le esigenze della gestione e la relativa specializzazione che vieppiù si faceva strada, imperniandosi su dati luoghi (giacché si tratta di aziende mercantili), portarono alla trasformazione in permanenti delle articolazioni occasionali che con quei luoghi si erano immedesimate: ecco, dalla casa-madre, distendersi in più zone le filiazioni, proprie e fisse, come sue propaggini, l'insieme prendendo nome — oggi — di *azienda divisa.* Tale nuova azienda continua a costituire una sola entità giuridica.

Per le compagnie di maggior mole, queste filiali si fanno sempre più numerose e più consistenti: quasi a costituire, esse stesse, un'altra azienda. Dapprincipio, vengono impiantate e capeggiate da un socio; in seguito, vi presiederanno esponenti del personale non-proprietario, cioè, di quel rango impiegatizio (i cosiddetti « fattori »), che presto si è affermato in ciascuna di tali sfere per virtù e capacità di lavoro; alcuni di essi non di rado concludono la carriera con l'eccezionale ammissione al rango di socio, infrangendone l'uniformità consortesca. Ammessa questa apertura agli estranei del casato, la compagnia se ne gioverà ogni volta che profondi ampliamenti o innovazioni dell'attività richiederanno accrescimento e rinvigorimento di energie reali e personali del proprio « corpo ».

Significativi gli esempi di annessioni di preesistenti aziende (individuali, ma anche collettive), periferiche e pure locali, quando la compagnia vuole operare sui terreni delle medesime, muovendo da posizioni già affermate: e allora, quelle aziende vengono a costituire una nuova filiale di essa, con aumento nella ricchezza investita e con affiancamento di uno o più soci nuovi.

Da filiali del tipo cui ho alluso finora, che si potrebbero dire di primo grado, promaneranno, poi, filiazioni di secondo e terzo grado (anche transitoriamente, come le agenzie « alle lane », aperte per la durata della tosa

(vol. III d. II s.), 1911, pp. 3-28; R. Cessi, *Note per la storia delle società di commercio nel medio evo in Italia,* in « Rivista italiana per le scienze giuridiche » LIX (1917), pp. 3-95, 181-224; A. Sapori, *Le compagnie mercantili toscane del Dugento e dei primi del Trecento: la responsabilità dei compagni verso i terzi,* in *Studi di storia economica (secoli XIII-XIV-XV),* vol. II, Firenze 1955, pp. 765-808; altre opere sono menzionate nei miei *Aspetti della vita economica medievale,* cit., pp. 125-130.

delle pecore, raccolta della lana e transazioni alle fiere, nei centri lanieri principali, quali quelli dei Cotswolds in Inghilterra e del Maestrazgo in Aragona, della zona di Arles in Provenza), che consentiranno ulteriori ramificazioni proprie, cioè una più valida operatività capillare propria: una vasta piramide, quindi, che discende dal vertice del nucleo aziendale centrale, alla quale mi riferisco solamente per gli elementi propri, ché altrimenti, badando alla rete di corrispondenti più o meno interessati da ciascun gradino di filiazioni, l'altezza della piramide e la sua base avrebbero ben maggiore sviluppo, così come più popolati ne sarebbero i ripiani e più fitta la rete dei legami tra le miriadi di soggetti.

Ma le moltiplicazioni nelle dimensioni aziendali si verificano anche al di là di questo uniforme campo, che è mercantile: con l'impegno nell'industria laniera, mediante un'ulteriore ramificazione, che naturalmente doveva essere affidata ad un esperto della materia. Non di rado, questi valenti tecnici venivano immessi nella compagine sociale, talvolta senza apporto di capitale: giacché quello che contava, nelle applicazioni in tale nuovo campo, erano le attitudini personali. Siamo di fronte ai primi esempi di socio d'opera puro. Almeno a Firenze, tutte le più grosse compagnie, a cominciare dagli ultimi anni del XIII secolo, si dedicarono all'arte laniera completa; e specialmente quelle che erano appartenute all'Arte di Calimala, la quale aveva indotto gli organismi ad essa aderenti a spaziare nella manifattura laniera, seppure limitatamente agli atti finali di rifinizione (tintura, purgatura, tiratura, follatura e cimatura). Ed ancora, gli ampliamenti delle combinazioni aziendali potevano compiersi senza incidere stabilmente sulle dimensioni (di capitale e di persone), nel giro degli affari: mediante la *partecipazione* ad operazioni complesse e, talvolta, assai prolungate. Sotto nomi diversi — *ragione* (la « ragione del sale », la « ragione della carne e sugna napoletana », ecc.), *incetta* (l'« incetta del grano », l'« incetta d'Ungheria », ecc.), *commenda, accomandita* e perfino *compagnia* (22) — ne incontriamo esemplari numerosissimi, soprattutto dalla seconda metà del XIV secolo, i quali col trascorrere del tempo si fanno sempre più consistenti (anche perché una speciale legge del 1408 introdurrà

(22) Tutti questi termini si trovano nei libri contabili del banchiere-mercante Parazzone Grasso di Pisa, in altri fiorentini, pratesi ed aretini e nei carteggi, fra cui quelli del sistema di aziende Strozzi di Firenze, dei quali ho reso ragione nei vari studi qui rammentati.

la limitazione di responsabilità per l'associante), avvicinandosi alla portata di una filiale di specializzazione territoriale o per indole di attività.

I clamorosi fallimenti di alcune delle maggiori compagnie fiorentine fra il 1342 e il 1345 (ed anni addietro erano crollate anche aziende di Lucca e di Siena, come quelle dei Ricciardi e dei Buonsignori) portarono ad un mutamento delle forme aziendali, non cambiando, tuttavia, la struttura giuridica della compagnia, ormai radicata da tempo. La maggior parte di quei fallimenti aveva avuto principio con il dissesto alla periferia, presso una filiale — magari di grande rilievo per l'insieme —, che fu quasi sempre quella londinese; il male, risalendo ben presto al centro, travolgeva l'intero organismo, giacché non era possibile isolare la parte, una volta attaccata dal male. L'innovazione fu principalmente indirizzata ad evitare il ripetersi di fallimenti completi, circoscrivendo il dissesto alle unità periferiche che ne venissero colpite.

Siamo negli ultimi due decenni del XIV secolo, quando vediamo comparire le nuove configurazioni aziendali, che Raymond de Roover mise in evidenza per primo a proposito del gruppo di società dei Medici (23) e per le quali più recentemente io ho proposto il nome di *sistema di aziende*, illustrando quello degli Alberti (24) e più dettagliatamente quello facente capo a Francesco Datini (25), oltre ad alcuni posteriori, come quello capeggiato da Filippo di Filippo Strozzi, dopo il 1530 (26). All'unica entità giuridica della compagnia « divisa » in filiali, si sostituì una pluralità di entità giuridiche — tutte del tipo della vecchia compagnia — con l'introduzione dell'autonomia negli organismi periferici che avevano rivestito il ruolo di subalterne o filiali; e ciascuna nuova azienda fu, almeno inizialmente, *indivisa*, nel senso che essa si esplicava in unica sede (e lo stesso, a maggior ragione, avvenne per l'azienda della sede principale, dove una volta si aveva la casa-madre). Si crearono, quindi, tanti compartimenti-stagni, ciascuno dei quali, se colpito dalla sorte avversa, non avrebbe trascinato nella rovina i confratelli: secondo l'esempio offertoci, nel 1397, dal sistema di

(23) R. de Roover, *The Medici bank, its organization, management, operations, and decline*, New York-London 1948, p. 6.

(24) Nell'art. *Malaga nel sistema economico del XIV e XV secolo*, in « Economia e storia », III (1956), pp. 25-31.

(25) Nei miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 125-335.

(26) Nella relazione *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia*, cit.

aziende dei Portinari, nel quale fallirono le compagnie di Firenze, Venezia e Bologna, mentre rimasero indenni quella di Roma e le altre (27).

Di là dalla autonomia giuridica — il solo carattere che servisse allo scopo ora accennato — le parti venivano ricomposte come se si trattasse di un solo organismo: ed è perciò, che si può parlare di « sistema », il quale esige, appunto, la unione o riunione degli elementi parziali, in virtù di regole e di mezzi sicuri e durevoli. Questi mezzi per la coesione e la articolazione delle parti si possono distinguere in personali e reali. I primi s'identificano con la posizione e le funzioni del « maggiore », in senso materiale e morale: che prevale per la preponderanza dei capitali investiti, per la comunanza di partecipazione in tutte le unità aziendali, per la preminenza della sua azione di supremo dirigente, per l'alto ascendente generale della sua figura.

Tra i fattori reali, il più considerevole consiste nel concatenarsi ed intrecciarsi delle operazioni a motivo della loro natura e della concomitanza d'interessi. Quando il fatto di gestione è tutto mercantile ed il suo svolgimento implica più tappe territoriali, queste sono realizzate con regolarità dalle aziende del sistema e dai corrispondenti e rappresentanti, che esse stesse comandano, con allacciamenti tempestivi e convenienti; se il sistema annovera un'azienda industriale, le connessioni di questa con le consorelle mercantili sono stabilite attraverso gli atti per i quali la prima si approvvigiona di materie principali e sussidiarie e in quelli per i quali provvede alla vendita dei prodotti; qualora, infine, il sistema sia dotato anche di un'azienda bancaria, della medesima sono tributarie tutte le circostanti, mercantili ed industriali, per quanto è attinente alla porzione finanziaria della gestione.

Oltre l'obiettivo del frazionamento e delimitazione dei rischi, ragioni diverse hanno concorso alla trasformazione da azienda unica a sistema di aziende: ragioni fiscali, politiche (si pensi al « fuoruscitismo » così rilevante a Firenze), stimolanti per il proprio personale (la competizione tra le singole aziende dotate di bilancio autonomo era più palese, che non tra le filiali precedenti) e, non meno, ragioni di snellezza nell'azione.

Dal punto di vista della realtà operativa, questo nuovo congegno si è indubbiamente rivelato efficace, nella sua duttilità ed elasticità: soprattutto

(27) Cfr. gli *Aspetti della vita economica medievale*, cit., p. 131 n. 5.

perché la funzione di direzione principale — che è il fattore basilare nella coordinazione delle parti — aveva conseguito, nell'epoca, una straordinaria efficienza, secondo le chiare prove che fornisce il carteggio e, più ancora, l'indagine sull'attività svolta.

Riprendiamo a fare qualche considerazione, scendendo al dettaglio. Le fasi iniziali (il « maggiore » è una persona singola) si presentano in due maniere differenti: a seconda che si tratti di organismi di nuova o recente costituzione o sotto ampliamento, oppure che si proceda ad una trasformazione di un gruppo aziendale preesistente e già consistente. L'esemplare del primo tipo è quello datiniano: nel 1382, il mercante pratese aprì ad Avignone la prima compagnia, indivisa, e, tornato di lì a poco in Italia, l'affiancò con aziende individuali a Pisa e a Firenze (ed una a Prato, che aveva soprattutto il carattere domestico-patrimoniale e che rimase immutata), le quali estese a mano a mano nella forma della compagnia, impiantandone, quindi, in altre località (a Genova ed in Catalogna) (28). Ma la gradualità si verifica anche nella figura del « maggiore »: all'inizio, questo s'identifica con il solo Datini (socio principale nella compagnia di Avignone ed in quella di Firenze, costituita a tre nel 1388, mentre il rientro di lui a Firenze era avvenuto nel 1383); in seguito, una volta deciso di stabilire il « quartier generale » della sua attività a Firenze (aveva sperimentato Pisa e la stessa Prato, pure dal 1383) e riconosciuto in Stoldo di Lorenzo un socio di valore (lo aveva con sé ad Avignone, fin dal 1371), il Datini ridusse nel 1390 la ragione proprietaria a loro due (nel 1388-1390 vi era stato, in più, Falduccio di Lombardo) e con questa compagnia fondò, due anni dopo, le compagnie di Pisa (dal 1383, azienda individuale) e di Genova (nata *ex novo*), chiamando a sé altri soci, rispettivamente uno e due, specialisti della piazza e nominati, quindi, direttori di azienda (a Genova, naturalmente, mise il più esperto e anziano, Andrea di Bonanno) (29).

Nel 1396, dopo un periodo preparatorio di tre anni quale filiazione della società di Genova, gli stessi « maggiori » di Firenze (e, perciò, ancora l'intera compagnia di tale luogo) elevarono a compagnia la filiale catalana, stabilendone la sede a Barcellona e filiali a Valenza e Maiorca, e facendosi affiancare da due soci *in loco*, che presto divennero tre e furono preposti alla direzione di ciascun nucleo aziendale. Compariva, quindi, nel

(28) *Ibidem*, pp. 135-245.
(29) *Ibidem*, pp. 173-179, 197-205, 225-228.

sistema un'*azienda divisa* (30), ed esso continuò ad ampliarsi sino al novembre 1398, arricchendosi di due compagnie industriali (una di Arte della lana e una di Arte della tinta) e della « Compagnia del Banco », nelle quali — come già per Avignone — la partecipazione comune avvenne individualmente e, cioè, da parte del solo Datini (l'ho già detto), affiancato da un socio eminentemente d'opera (31).

Da questa analisi delle vicende del sistema di Francesco Datini emerge che dal 1390 la sua compagnia mercantile-bancaria di Firenze intervenne — in posizione preminente — nel capitale delle società della stessa indole fondate successivamente (non in quella di Avignone, che, preesistente, Francesco non volle modificare), a parte quelle di alta specializzazione, industriali e bancarie, in cui egli aveva voluto cimentarsi da solo (con il socio « tecnico »), come in tutte le combinazioni che la consuetudine tollerava per i « soci maggiori ».

Analogamente, per il sistema aziendale dei Medici si riscontra, qualche anno dopo, secondo il recente studio di Raymond de Roover (32), una solida compagnia di Firenze, che partecipa in maggioranza al capitale di tutte le altre; il che aveva fatto concludere al medesimo Autore che « soltanto questa sottospecie prefigura la moderna holding company », richiamandosi al termine introdotto nel 1949 dal Sapori per lo stesso aggregato mediceo (33). Ebbene, l'esemplare precedente di *holding* è quello offerto dal sistema Datini, che rimarrà il più remoto, fino a quando documenti nuovi non ci consentiranno di conoscere i particolari interni dei grandi sistemi contemporanei. Comunque, questi due saggi sono molto eloquenti ed autorizzano a sostenere che un gruppo esiguo di uomini riusciva a dominare dal vertice complessi aziendali considerevoli, che a loro

(30) *Ibidem*, pp. 237-245.

(31) *Ibidem*, pp. 212-216, 286-294.

(32) R. DE ROOVER, *The rise and decline of the Medici Bank, 1397-1494*, Cambridge (Mass.) 1963.

(33) R. DE ROOVER, *The rise and decline of the Medici Bank*, cit., p. 77. Più avanti (n. 17, a p. 425) lo stesso A. sostiene che il prof. Sapori « giustamente affermò che le compagnie costituite da Francesco Datini attorno il 1400 non formarono ancora una *holding company* », richiamandosi ad A. SAPORI, *Studi di storia economica*, cit., pp. 162, 636-37, 1022-1023; *The Medici Bank*, in « Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review », 11, 1949, p. 9. Ma i documenti Datini sono inequivocabili in materia e le diverse interpretazioni sono dovute soltanto al fatto di averli finora del tutto trascurati.

volta influivano sulle azioni di numerosi altri organismi medi e minori. Se teniamo presente che in tale ragione proprietaria, a sua volta, vi è un « maggiore », la posizione di dominio si accentra in un solo uomo.

Ritornando all'interno di queste compagini, sottolineo, dal punto di vista della forma, il pronunciato assortimento delle singole unità aziendali, figurandovi aziende indivise e divise; e da quello della qualità dell'oggetto, rientrandovi, con le aziende mercantili-bancarie, società industriali ed una bancaria pura. E l'assortimento si accentuerà più avanti nel tempo: arrivando all'inclusione di un nuovo tipo di società — quella in accomandita — accanto alla vecchia compagnia, a responsabilità limitata.

La preoccupazione di circoscrivere i danni nell'evenienza di dissesti periferici, che — abbiamo visto — è stata la molla principale nella creazione del sistema di aziende, ha agito anche in altra direzione: con il risultato — tanto evidente, perché rivestito della massima pubblicità — di avere strappato al pubblico potere, a Firenze, la « legge sulle accomandite », del 1408. Non si trattava ancora della società in accomandita (34), ma solamente della delimitazione di responsabilità, con il rigoroso strumento della pubblicità, nella semplice *accomanda* o *accomandita*, che rientra nella classe dei negozi in partecipazione e che qualche giurista ha voluto denominare « commenda di terra » (35).

Ho già accennato quanto diffusa fosse la pratica dell'associazione in partecipazione, con le grandi e medie compagnie che intervenivano quasi sempre da associanti (capitalisti) e con quelle piccole e le aziende individuali nella posizione dell'associato (gerente). Poiché i partecipanti sovente conferivano tutti una quota di capitale (più frequente, però, il conferimento, unilaterale, della parte dell'associante), si stabiliva una comunanza di rapporti alla maniera delle « compagnie » (e si usava anche questo termine, come ho ricordato dianzi), comunanza che i creditori avrebbero potuto

(34) Il Sapori, invece, ha addirittura definito tale legge « istitutiva della società in accomandita », come se nel Medioevo (ed anche oggi) le leggi creassero d'improvviso una nuova istituzione; lo stesso A. collega la legge medesima « all'acquisto di Pisa avvenuto nel 1406 », avendo allora Firenze realizzato « l'aspirazione allo sbocco sul Tirreno » mentre da parecchi decenni essa si apriva la strada sul Tirreno e su tutti i mari, come attestano i documenti autentici, per la quale ragione aveva conquistato posizioni di predominio nell'economia mondiale. Cfr. l'art. di questo A., *Dalla "Compagnia" alla "Holding"*, in « Rivista delle Società », I (1956), p. 81.

(35) Così lo Scialoja, che impiega tale termine per la « commenda indirizzata a speculazioni terrestri »: *Sull'origine delle società commerciali*, cit., p. 11.

invocare, risalendo, quindi, a quella responsabilità solidale ed illimitata propria della normale compagnia: e fu per questo pericolo che l'Università della Mercanzia accolse le istanze dei suoi aderenti — i quali nella posizione di associante correvano il rischio della più ampia esposizione creditoria — promulgando, il 30 novembre 1408, la legge predetta, la quale, nel mentre fissava con una norma positiva il principio della responsabilità limitata negli affari in conto sociale (dal lato dell'associante, è superfluo precisare), stabiliva, per la maggiore efficienza del provvedimento, la pubblicità degli atti, istituendo un registro presso la « Curia della mercantia e Università de' mercatanti », la cui serie è sopravvissuta, a partire dal 1445 sino al 1777 (36).

Ho avuto occasione di studiare questi registri fino all'anno 1600, ed è apparso evidentissimo come, almeno nel Quattrocento, nei contratti ivi riportati (in regesto, ma con tutti gli elementi essenziali) manchi assolutamente qualsiasi elemento che possa far pensare alla struttura sociale e non figuri quella « ragione sociale », che, apparendo più tardi, servirà, appunto, a differenziare la reale società in accomandita; e molto di rado troviamo la quota di capitale dei gerenti (per i quali, dal 1455, si vede il nome di « accomandatario »).

La conferma più esauriente del carattere di semplice associazione in partecipazione delle « accomandite », che i registri appositi della Mercanzia ci hanno trasmesso, la offrono i tre contratti con i quali la compagnia di Francesco e Carlo Cambini (quest'ultimo, nei due rimanenti contratti, rimpiazzato dal figlio Bernardo) per operare in Lisbona, ha « accomendato », rispettivamente, Giovanni di Bernardo Guidetti (dal 1460), Piero di Giuliano Ghinetti (dal 1467) e Bartolomeo di Domenico Marchionni (dal 1476). Infatti, sono sopravvissuti i libri della compagnia, che presentano i conti riservati ai tre operatori predetti, senza che emerga alcun rapporto di società (37).

(36) ASF, *Tribunale di Mercanzia*, n. 10871 ss. Cfr. inoltre, i numerosi contratti di società dell'*Arch. Mediceo avanti il Principato* (nello stesso Arch. di stato) e la *V serie Strozziana*, che comprendono molti contratti di società e di « accomandite », permettendo di fare un quadro completo sulla evoluzione e impiego dei due istituti.

(37) Cfr. Arch. Spedale degli Innocenti, Firenze, *Estranei*, nn. 246, 247, 248, 249, 250, 252, 253, 254, 257, 259, 260; e inoltre la mia relazione al Congresso di Colonia, dedicato agli uomini di affari stranieri nella Penisola iberica (aprile 1967):

D'altronde, già da tempo quasi tutti gli storici del diritto, e con essi Roberto Cessi, avevano chiaramente sostenuto che la legge del 1408 non ha introdotto una nuova forma di società, « ma ha soltanto stabilito un principio nuovo, capace di poter essere applicato anche al diritto di società: il principio di una obbligazione a responsabilità limitata, contro le difficoltà opposte dalle presunzioni della società notoria, sviluppando questo concetto, senza modificare direttamente la regola della responsabilità sociale » (38).

Il sistema di aziende, che era un espediente interno delle configurazioni aziendali, fu una realizzazione assai più sollecita (39); mentre questo principio della limitazione della responsabilità è stato più tardo, per la lentezza della legge nel regolare le varie situazioni. Ma se la legge del 1408 non disciplinò la nuova forma di società in accomandita (che a Firenze prenderà il nome di *compagnia per via d'accomandita*), essa offrì la caratteristica principale di quest'altro istituto societario. L'azione intelligente ed assidua dei nostri capi di azienda si applicò su questo fondamento della limitazione di responsabilità: avvalendosene anche per la principale combinazione sociale, la vecchia compagnia, allorché in essa si configuravano uno o più responsabili tecnici del complesso operativo — gli artefici principali, talvolta distaccati lontano con il relativo nucleo aziendale —, proprio come per i più contenuti complessi operativi delle epoche precedenti, per i quali era intervenuta la sanzione legislativa.

Dopo quasi un secolo, il 21 marzo 1495, un'altra legge rinnovò la precedente, trattandosi ancora soltanto della « accomandita »; ed appena nel nuovo Statuto della Mercanzia, del 1577-1585, si può dire che la società in accomandita trovi il suo primo, ampio regolamento, che sarà imitato dalla maggior parte delle legislazioni italiane (a Lucca un passo avanti si era già verificato con gli Statuti del 1554).

Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo, nel XV secolo, in corso d istampa [poi stampato in: *Fremde Kaufleute auf der Iberischen Halbinsel*, herausgegeben von Hermann Kellenbenz, Kölner Kolloquien zur internationalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Band 1, Köln-Wien 1970, pp. 56-73. NDC].

(38) R. Cessi, *Note per la storia delle società di commercio nel medio evo in Italia*, cit., pp. 79, 219.

(39) Si può parlare di sistema di aziende almeno dal 1380, circa, ed io penso che possa attribuirsi alle aziende degli Alberti, che, essendo esiliati, avevano la sede principale a Bruges.

Ma, sul terreno della pratica, il secondo tipo di società si affaccia fin dagli ultimi anni del XV secolo e non tarda ad affermarsi in pieno. Il termine per esso impiegato, che ho ricordato poc'anzi, è quanto mai significativo: *compagnia per via di accomandita*, e mette subito in guardia che il rapporto non è più improntato alle norme della vecchia compagnia, ma secondo la *via* battuta dall'accomandita, in quel suo elemento, che è stato uno solo, ma di profonda innovazione.

Dal 1532, le carte strozziane si fanno più ricche di contratti di società e simili, e sotto quello stesso anno ci offrono il primo contratto di *compagnia d'accomandita*, che permette di stabilire la piena affermazione di questa nuova forma di società (ed allo stesso tempo, ovviamente, che essa ha avuto dei precedenti nei primi decenni di tale secolo). L'8 maggio 1532, fu costituita una società tra Filippo di Filippo Strozzi (40), Giuliano di Piero e Piero di Niccolò Capponi, da una parte, e Francesco di Giovanni Lapi, dall'altra, per « trafficare et exercitare nel Regno di Spagna et particularmente per fare residentia nella città di Siviglia e di Calis », con un capitale totale di 16.000 ducati e sotto la ragione sociale di « Francesco di Giovanni Lapi e compagni ». Dopo le formule inerenti alle prescrizioni e limiti dell'attività da svolgere, alla ripartizione dei risultati economici e alla cessazione e liquidazione, leggiamo che « et detto Filippo Strozzi e Giuliano e Piero Capponi fanno detta compagnia per accomandita, per la quale non intendono, né vogliono, essere tenuti e obrigati a più, né altrimenti, che si disponga per li statuti, uso e costume di dette compagnie che si fanno per accomandita, alle quali in tutti e per tutto si riferiscano » (41). Come si vede, per la limitazione di responsabilità dei tre accomandanti si rinvia agli statuti e consuetudine delle compagnie « che si fanno per accomandita »: il che è da interpretarsi che la legge (« li statuti ») aveva disciplinato l'accomandita in generale e che la consuetudine aveva gradatamente portato alla

(40) Fu questi uno dei maggiori mercanti-banchieri, letterato ed uomo politico, strenuo avversario dei Medici fino alla morte, avvenuta poco dopo la perduta battaglia di Montemurlo, del 1537; era figlio dell'altro Filippo, immortalatosi per avere affidato a Benedetto da Maiano la costruzione del palazzo del suo Casato, in Firenze: cfr. la mia relazione *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia*, cit., che trae alimento essenzialmente dalla documentazione di questa società.

(41) Così si legge nell'atto costitutivo, che trovasi in ASF, *V serie Strozziana*, n. 1090; di esso parlo a lungo, collegandolo con i precedenti ed i testi successivi, nella mia relazione, cit.

formazione di compagnie incorporanti il principio fondamentale di quell'istituto. Quindici mesi più tardi, il contratto è stato registrato nei libri della mercanzia, impiegando per la prima volta il termine « compagnia », ma subito correggendosi con « o vero accomandita »: a conferma, così, che la nuova forma societaria era germogliata e viveva sulla accomandita, ossia, sul principio basilare e tipico sanzionato dalla legge.

Prima di questa compagnia sivigliana, facendo capo allo stesso Lapi, aveva agito un'altra di Cadice, nella quale l'intervento dello Strozzi e dei Capponi (con la variante di Luigi al posto di Giuliano) avveniva attraverso le rispettive compagnia di Lione e compagnia di Firenze. Ma di essa non abbiamo traccia nei registri della mercanzia; né siamo in grado di appurare se fu realmente una società o una accomandita. Probabilmente questa combinazione cessò nel 1534, quando si dette corpo ad un'altra « compagnia d'accomandita » (della quale ci è pervenuto l'atto costitutivo), con questa singolare partecipazione:

a. da *accomandante*, la predetta « compagnia di accomandita » al nome di Francesco Lapi, di Siviglia;

b. da *accomandatari*, Giovanni di Zanobi Borghini e Francesco di Filippo Gondi (con un capitale di duc. 3.400, di contro a 4.000 della Compagnia di Francesco Lapi); e la ragione era « sotto e' nomi loro (Borghini e Gondi), solamente, e compagni » (42).

Faccio notare, per inciso, che Filippo Strozzi, il quale aveva la maggioranza (seppure non assoluta) nella compagnia di Siviglia, l'aveva pure in quest'altra, per quanto in via indiretta, senza che il suo nome mai comparisse. Ed egli, dopo qualche tempo, suddivise la sua quota della società sivigliana con il fratello Lorenzo. L'enumerazione di combinazioni e di intrecci potrebbe continuare a lungo, attorno a queste figure, come ad altre: l'ho, per ora, ridotta ai casi documentati da scritte di compagnie.

Se dall'indugio attorno alla forma delle compagnie delle origini ci raccogliamo all'interno di esse, avvertiamo che è maturata e si è affermata una nuova concezione del rapporto fra ricchezza e lavoro. Il solo veicolo efficiente allo scopo è la contabilità — come aveva visto giustamente Sombart —, la quale, a partire almeno dall'ultimo decennio del XIII secolo, presentando

(42) Cfr. la mia *op. cit.*, pp. 149-151.

dei conti alla ragione proprietaria — per suoi crediti (la ricchezza impiegata e gli accrescimenti di essa) e suoi debiti (le spese ed ogni altro decremento della ricchezza) — indica la considerazione di un'altra « persona » (parallelamente all'insieme delle persone fisiche comprese nella ragione sociale), costituita dall'impresa, che assolve alla funzione di investire e rendere produttiva la ricchezza per conto dei proprietari medesimi: insomma, quello sdoppiamento di personalità ed autonomia giuridica del *Geschäft*, che è uno dei caratteri salienti dell'impresa capitalistica. La ricchezza si dissocia dai suoi proprietari, dando « corpo » (questo è il felice termine impiegato allora) all'apposito organismo aziendale, che deve volgerla al conseguimento del lucro: mentre antecedentemente la ricchezza rimaneva fusa con il proprietario, per gli obiettivi essenziali, personali, del suo « sostentamento » (43).

Meditando sulla società in accomandita, e in ispecie sulla circostanza

(43) Questa constatazione balza prontamente agli occhi dell'indagatore che legga attentamente i conti dei libri delle compagnie fiorentine dei Fini (1297-1300) e dei Farolfi (1299-1303) e dei successivi — tutti pubblicati, tranne quelli della Compagnia di Calimala di Francesco del Bene (1318-1324) — fino all'ultimo edito da M. Chiaudano, *Il libro vermiglio di Corte di Roma e di Avignone del segnale C della Compagnia fiorentina di Iacopo Girolami, Filippo Corbizzi e Tommaso Corbizzi, 1332-1337*, Torino 1963. Questi libri costituiscono i più antichi saggi finora reperiti di *partita doppia*, la quale è nata spontaneamente allorché si è affermata tale concezione della « doppia personalità »; i posteriori registri di Genova (1340), i lombardi (dal 1392) e i veneziani (dal 1406), ad un attento esame, appaiono incompiuti nell'applicazione di questo metodo contabile: perché, tra l'altro, vi manca la considerazione del mobilio, il quale è pur sempre una porzione della ricchezza investita, mentre fin dai registri dei Farolfi esso veniva rilevato in apposito conto, calcolandone periodicamente l'ammortamento, che nelle tre predette località rimane, invece, sconosciuto sino a mezzo il Cinquecento. I conti alla ragione proprietaria altro non sono che gli odierni « conto di capitale » e « conto profitti e perdite »: i quali non avrebbero potuto concretarsi se non sotto la pressione dell'esigenza di conoscere passo passo l'andamento della ricchezza, indirizzata, infatti, verso il nuovo obiettivo della sua valorizzazione e ulteriore produzione. Il Sombart aveva centrato anche questo problema; ma le cognizioni che, al momento in cui egli scriveva, si avevano sulle remote contabilità in partita doppia (che attribuivano il concretarsi del metodo al Quattrocento e alle aziende veneziane) lo portarono fuori strada dal punto di vista cronologico e territoriale. Alla stregua della documentazione in nostro possesso sino ad oggi, è indubitato che i conti di capitale ed i conti economici — e, perciò, la partita doppia — hanno le loro origini in Firenze e nella Toscana in generale, nell'epoca dianzi segnalata. Cfr. il mio più recente studio in proposito, *Tecniche contabili medievali e problemi storiografici contemporanei*, in « Le Machine », Bollettino dell'Ist. it. per la storia della tecnica, I (1967), pp. 39-43.

che per mezzo di essa un operatore potente od un gruppo, attraverso la loro compagnia sedente nella propria città o in altra nell'epoca conveniente (per gli esiliati Alberti, Bruges, attorno il 1430; per gli Strozzi fuorusciti, Lione, negli anni precedenti il 1537), potevano impiantare la loro attività in qualsiasi luogo o su un terreno di natura diversa (come quello industriale e quello bancario), ci ritorna alla mente la maniera onde nel sistema di aziende la compagnia detta *holding* o un « maggiore » singolo creavano compagnie all'esterno da loro dominate ed informate: con questa differenza, adesso, che a vantaggio della salvaguardia della propria ricchezza e della propria persona, la circoscrizione della responsabilità si è fatta ben più rigorosa e matematicamente precisata. Il capitale mostra sempre di più la sua forza di soggiogare il lavoro: il distacco del capitalista dalla pratica diretta degli affari è ora ben più pronunciato; ed ancor più lo diverrà quando sarà creata la terza forma di società, che cancellerà dalla ragione sociale qualsiasi nome di persona del mondo del lavoro effettivo.

3. *L'attività bancaria*

Uno dei campi nei quali l'apporto toscano ha più profondamente innovato è quello bancario: non già per i prestiti a sovrani e papi, i quali hanno impressionato alcuni studiosi, forse perché tanto vistosi per il rango del sovvenuto e per l'ammontare della somma elargita; ma per tutto il complesso organico di operazioni nuove, che precisano l'affermazione sicura della funzione del credito, rivestita dei connotati di autentica modernità.

I prestiti ai sovrani non si possono dire operazioni di banca (e neppure prestiti, giacché almeno gran parte di essi non comportava la restituzione), né riguardo al destinatario, né, a maggior ragione, riguardo a colui che li elargiva, il quale si « sacrificava » allo scopo di procurarsi, per tale via, grossi benefici, come l'ammissione a trafficare in quel paese, in generale, oppure in particolari settori, assieme al vantaggio di esenzioni totali o parziali dagli oneri fiscali, all'entrata e all'uscita delle proprie merci. La vera portata economica, unitamente al vantaggio di tali esenzioni, era quella di un costo pluriennale di licenza di esercizio o di concessione, che il sovventore avrebbe ammortizzato implicitamente con le rammentate esenzioni fiscali ed esplicitamente alla maniera usuale, oltre ad ottenere dei parziali rimborsi, che, infatti, non dobbiamo escludere completamente.

Comunque, anche se vi fossero state delle restituzioni integrali, si sarebbe sempre trattato di operazioni eccezionali, che non qualificano né definiscono la banca di credito commerciale.

Questa era la reale funzione, l'effettiva essenza di gran parte dei cosiddetti « prestiti » ai sovrani. La voce autentica, dei carteggi mercantili, alla quale sopra ogni altra bisogna prestare ascolto, lo conferma: i mercanti, nelle loro lettere, commentano in quella guisa le operazioni del genere, concludendo, appunto, che i vantaggi « costeranno cari », con chiara allusione alla non reintegrabilità delle somme in tal modo sborsate.

L'attività bancaria si fonda sulla continuità — e non sulla eccezionalità ed occasionalità — delle operazioni di concessione di credito, indirizzate a fiancheggiare e sostenere dall'aspetto finanziario la gestione delle altre aziende. Continuità, necessaria pure dal lato opposto: presso l'azienda che eroga il credito, nel senso che essa deve poter disporre di un alimento finanziario continuativo, anche se in buona misura basato su giacenze più o meno prolungate, fra cui si erano già concentrati — almeno dalla metà del Trecento — veri e propri depositi (comunque intendo riferirmi soltanto alle operazioni attive).

Quando saranno state investigate tutte queste operazioni, potremo dire di aver affrontato il problema storico della banca e di averlo portato a soluzione. Per bene riuscirci, l'attenzione deve essere indirizzata anche — e forse principalmente — alle vicende delle aziende che hanno tratto vantaggio dal credito: al fine di appurare, appunto, come questo abbia agito nella loro gestione e fino a qual punto facilitandola.

Il collega belga-americano Raymond de Roover, da autentico specialista e dell'attività bancaria e di quella cambiaria, ha impostato le sue ricerche in questo campo, preoccupandosi della vera banca e cioè di quella di credito commerciale: ed ha, così, rivolto la sua attenzione all'operazione tipica, lo *sconto cambiario*, domandandosi come e quando esso aveva potuto sorgere. I suoi studi, condotti essenzialmente — per quanto concerne il Medio Evo — sulle lettere di cambio e i registri contabili delle aziende toscane, lo hanno portato alla singolare scoperta che tale forma di credito era praticata fin dagli ultimi decenni del Trecento, ma non apertamente, perché l'elemento « sconto » (ossia, l'interesse in detrazione) avrebbe fatto condannare l'operazione come usuraia: sibbene, incastrandosi e mimetizzandosi negli affari di cambio e precisamente mediante la negoziazione delle lettere di cambio, cioè, delle divise estere, diremo oggi. Il compenso che ne

risultava non era, dunque, l'interesse (sicuro e costante, nella sua sola base di variabilità rappresentata dal tempo), ma il divario fra due quotazioni di cambio ed era, perciò, aleatorio e variabile, al punto di convertirsi in perdita. E fu proprio per questo suo carattere di aleatorietà (come nella compra-vendita e nell'assicurazione) che la remunerazione — e la stessa operazione — non ricadevano nel divieto canonico (44).

Non è però sempre facile riconoscere nelle testimonianze del concreto svolgimento dell'operazione, cioè, nei libri contabili, e tanto meno nelle lettere di cambio, se l'operazione ha avuto per scopo una effettiva rimessa di fondi o se è stato un vero espediente di credito. Con l'ausilio del carteggio, come ha fatto, appunto, il collega, si riesce talvolta a chiarire la sostanza degli atti: e, così, nella lettura di tante decine di migliaia di lettere ho avuto modo di imbattermi non raramente nella spiegazione e commento che si fa relativamente ad una lettera di cambio rimessa o tratta, che invece era servita a procurarsi una somma di danaro o ad estinguere un debito di tale origine. Una frase è molto significativa, in proposito: alludendo ad una operazione mercantile, e in ispecie al pagamento del prezzo, ho appurato che qualche volta si accenna alla opportunità o necessità di « prendere il danaro a cambio »; un'altra frase, forse più ancora espressiva, è quella di « stare in su' cambi » (45). Ma quest'ultima, dato che il verbo « stare » allude al decorso del tempo che comporta un maggiore compenso, potrebbe far pensare ad una vera e propria operazione di prestito, che si nasconderebbe sotto il termine « cambio »: il che proverebbe che prestito e cambio erano divenute operazioni sinonime, o meglio che, quando si voleva mascherare la prima operazione, ci si avvaleva del secondo termine, appunto perché costituiva un'operazione lecita.

(44) Cfr. R. de Roover, *Le contrat de change depuis la fin du treizième siècle jusqu'au début du dix-septième*, in « Revue belge de philologie et d'histoire », XXV (1946-47), pp. 111-128; *Appunti sulla storia della cambiale e del contratto di cambio*, in *Studi in onore di Gino Luzzatto*, Milano 1949, vol. III, pp. 193-219; *L'évolution de la lettre de change, XIV-XVIII siècles*, Paris 1953, pp. 119-142; *New interpretations of the history of banking*, in « Cahiers d'Histoire mondiale », II, 1954, pp. 38-76; fino al più recente *The Bruges money market around 1400*, Bruxelles 1968.

(45) Queste frasi sono frequenti nei carteggi dell'Archivio Datini, specialmente se riguardanti le operazioni svolte a Firenze e a Pisa: cfr. il mio art. *La modernità della Banca nel basso Medioevo (secoli XIV-XV)*, in « Rassegna economica », in corso di stampa [poi pubblicato con il titolo: *Orígines de la Banca Moderna*, in « Moneda Y Crédito », n. 116 (1971), pp. 3-18. NDC].

I fiorentini, i senesi, i lucchesi, i pistoiesi ed altri toscani furono in grado di conseguire risultati apprezzabili — con lauti profitti, ma pur sempre nei limiti della onestà e liceità — in virtù dell'imponenza delle loro aziende e soprattutto dell'amplissima rete di relazioni e di corrispondenti dislocati dappertutto, che esse inquadravano e dominavano, imprimendo una straordinaria vitalità finanche agli organismi minori, connazionali e forestieri, che vi rientravano. Una conferma di queste alte possibilità cambio-bancarie toscane si ha considerando che l'operazione di cambio si andava sempre più appoggiando alla fiera internazionale, a quei possenti poli della scacchiera economica dell'occidente nei quali, infatti, specialmente le compagnie fiorentine non avevano rivali (alludo alle Fiere di Ginevra e di Lione, come pure a quelle di Castiglia, che per più riguardi si riconnettono a quelle lionesi).

Ma questa particolare operazione di sconto non corrisponde esattamente all'odierna, che ha il preciso obiettivo creditizio: allora, guardandola dal lato del banchiere, si trattava di atti di speculazione, in linea principale, i quali, tuttavia, servivano anche allo scopo; dall'altro lato, era il mezzo di procurarsi il numerario nei casi di bisogno urgente.

Procediamo adesso nell'indagine, poc'anzi preannunciata, presso le aziende alle quali il credito si è indirizzato, con l'obiettivo di accertare la misura e validità della funzione bancaria nelle medesime. È un procedimento, questo, che, d'altronde, facilita sommamente la ricerca, perché ci tiene raccolti interamente nelle unità aziendali, mentre essa sarebbe troppo dispersa nell'esame dell'azienda bancaria, tanto più che quest'ultima, non essendo specializzata, compiva numerose operazioni diverse, mercantili (che di solito prevalevano), industriali, assicurative, ecc. Ho avuto modo di studiare un centinaio di simili aziende beneficiarie del credito (dalla fine del Duecento a tutto il Cinquecento; ma il movimento comincia ad appalesarsi nella seconda metà del Trecento) e sono riuscito a riconoscere i molteplici e variati rivoli del credito che scorrono nei meandri della gestione, agendovi immancabilmente: e attraverso questi particolari mi è stato possibile risalire ai banchieri che quel credito hanno somministrato, delineandosi via via — talvolta nelle loro fattezze più espressive — le figure di non pochi di essi, che, altrimenti, ci sarebbero rimasti ignoti, per la mancanza di loro documentazione diretta. Insomma, si tratta del logico procedimento onde si viene a percepire l'azione (con il relativo soggetto)

attraverso i frutti che essa ha prodotto: analogamente al rapporto tra effetto e causa.

Questa indagine mi ha permesso di affermare che nella seconda metà del XIV secolo si è solidamente concretata a Firenze, e nella Toscana in genere, la banca dalle caratteristiche e funzioni veramente moderne — nel significato preciso del termine dianzi rammentato —, ancorché l'assortimento qualitativo delle operazioni sia ben più ridotto rispetto a quello attuale e lo sconto cambiario non si sia ancora manifestato quale operazione di credito puro; tuttavia, nel repertorio di allora notiamo qualche operazione oggi scomparsa, come le partecipazioni, che rappresentano la connessione tra sfera mercantile e bancaria e, quindi, l'indicazione più eloquente di mancanza di specializzazione.

Qualsiasi azienda toscana, con operatori in patria o fuori, può procurarsi, presso le connazionali, fin da quei tempi, il *credito di finanziamento* — cioè, il credito di costituzione (o d'impianto) e il credito di ampliamento degli impianti — e il *credito di esercizio*, questo di gran lunga più importante e che è anche il più praticato. La Compagnia di Baldo da Sancasciano di Pisa, largamente impegnata nel commercio dei panni, ci fornisce, attraverso il suo « Libro dei creditori » (46), gli attestati più remoti (discendono, infatti, al 1354) di un'azienda variamente e pienamente soddisfatta nelle esigenze finanziarie da una pluralità di banchieri, che si stagliano proprio attraverso quel documento. A parte numerosi prestiti a lunga scadenza (ho considerato le durate da due anni in su e che raggiungono il massimo di circa 12 anni), che rientrano nella prima categoria, è impressionante il numero di volte in cui questa società si è avvalsa dell'ausilio bancario per le vicende ordinarie della gestione: nel periodo 1354-1371, ha acquistato 4.710 panni, per un costo totale di fiorini 135.854, procurandosi per la bisogna, attraverso 250 operazioni di prestito, ben 86.036 fiorini, ossia, il 63 % della cifra di affari, misurato in base ai costi; ma, se prescindiamo da quella distinzione, il credito totale che si contrappone alla « cifra » predetta è di f. 101.040, che ne costituisce il

(46) Questo registro (che trovasi nell'Arch. di Stato di Pisa, *Arch. dell'Opera del Duomo*, n. 1283), il quale è il solo rimasto di una nutrita collana, è così intitolato, perché comprendente soltanto i conti dedicati ai debiti verso fornitori e verso sovventori, mentre i crediti erano contemplati in un libro distinto, il « Libro dei debitori ».

74 %, e, cioè, quasi i 3/4; e il costo della utilizzazione di quest'ultima somma rappresenta il 7,2 % di quella (47).

Le figure più eminenti, in tutti i sensi, fra gli anticipatori di capitali alla società Sancasciano, sono i fratelli Masino e Guido Aiutamicristo, presenti con ogni tipo di prestiti, con scadenze da tre mesi a nove anni; e, quindi, Arriguccio Malpiglio, per un nutritissimo conto corrente di corrispondenza, che, sfortunatamente, salvo piccoli brani dispiegantisi nel registro in esame, è andato perduto nella restante materia affidata ad altri registri (48).

Più interessante ancora mi sembra la forma della concessione del credito: è quella delle aperture di credito a favore di terzi, per il regolamento del prezzo di forniture di merci, che passo ad illustrare brevemente. A mettere in evidenza tali operazioni, è l'impiego del verbo *scrivere*, che pertanto, in questa occasione, non riflette un « giro conto » (cioè la « scritta di banco » con la quale il banchiere trasferiva una somma da un conto ad un altro dei suoi clienti), né l'emissione di una lettera di cambio. La trascrizione di due conti farà piena luce su questa singolare operazione, dimostrandone l'avanzata maturità e modernità.

Il conto riservato al banchiere si presenta in questo modo, essendo nella forma a sezioni sovrapposte:

Mazino Aiutamicristo de' avere, a dì 28 d'ottobre anno ditto (1374), li quali denari li scrisi per Charocc(i)o Charocci, per panni ch'ebi da lui; posti a sua ragione quie di sopra, f. quattrocentonona(n)ta, *f. 490 d'oro*

Iscriseleli, a dì 28 di maggio anno ditto.

Dammo a Mazino soprascritto, a dì 23 di marso anno ditto, f. quatrocentononata d'oro, li quali denari li die' per noi Arichucc(i)o Marpiglio, contanti, lo sopra scritto dì; posti a sua ragione, al Libro del S, a fogli 52, *f. 490 d'oro*

Demmo a Mazino soprascritto, lo soprascritto dì, per pro' del soprascritto denaro (49) *f. 16 s. 18*

La sezione « avere » è costituita soltanto dalla prima partita, che è quella della precisazione del rapporto, allorché la fornitura è stata effettua-

(47) Cfr. il mio vol. *Note di storia della banca pisana nel Trecento*, Pisa 1955, pp. 154-159.

(48) *Ibidem*, pp. 160-162.

(49) *Ibidem*, pp. 164-166.

ta (il 28 ottobre); ma l'accordo con il banchiere era stato perfezionato prima, il 28 maggio, secondo il riferimento aggiunto a conclusione della partita medesima (due giorni prima, e, cioè, il 26 maggio come appare nella seconda partita dell'altro conto che segue sotto, era stata effettuata una prima fornitura di panni). Le partite sottostanti, che sono dell'antitetico segno « dare », le commenterò dopo l'altro conto, di cui ecco la riproduzione:

Charocc(i)o Charocci da Fiorensa de' avere a dì 28 d'ottobre anno ditto (1374), per panni 6 verghati di grana, per fiorini 43 il panno, *f. 258 d'oro*

E de' avere, lo soprascritto, lo soprascritto dì, per panni 8 divizati, per f. 30 il pano; avemoli, li soprascritti panni, a dì 26 di maggio anno ditto; soma Sensale Dato Betacini, *f. 240 d'oro*

Demmo al soprascritto, che ci de' rifare di difetto et cortig(i)a, ch'ebe in del soprascritti panni, *f. 3 s. 20*

Demmo al Charoccio soprascritto, a dì 28 d'ottobre anno ditto, li quali denari iscrisi per lui a Mazino Aiutamicristo, quie di sotto, *f. 490 d'oro*

Demmo al soprascritto, a dì 10 aprile anno ditto, di resto di panno ch'ebe, si chome apare al Libro del S, a fogli 59 (50) *f. 3 s. 42*

Il lanaiolo Caroccio Carocci, fornitore dei panni, viene accreditato in due riprese, trattandosi di due lotti distinti, per un totale di f. 498; nella sezione « dare », sottostante, dopo una posta relativa ad una tara, il conto è addebitato per la misura dell'apertura di credito — la quale, infatti, diviene operante — trasferendo, così, il debito insorto verso il lanaiolo a vantaggio del banchiere, che provvederà ad estinguerlo (la contropartita è quella che abbiamo visto ad impostazione del primo conto, che, nell'originale, segue l'altro). È poi registrato un pagamento in contanti di f. 3 e s. 42; ed il conto, presentandosi barrato, cioè, spento, è stato estinto evidentemente con un abbuono ulteriore (il suo saldo). Questi i rapporti con il lanaiolo fiorentino.

Il 23 marzo 1375 si procede alla liquidazione del rapporto con l'Aiutamicristo, mediante l'intervento del banchiere abituale della « nostra » compagnia, Arriguccio Malpiglio, con trasferimento nel suo conto corrente (allogato in un « Libro del S » — che è perduto — il quale è richiamato

(50) *Ibidem*, pp. 166-168.

nella registrazione che forma la seconda posta del primo conto, o meglio la prima posta « dare »). Il rapporto d'interesse con il medesimo Aiutamicristo viene regolato direttamente, per contanti (seconda e ultima posta « dare » del suo conto). Si noti che l'interesse non viene occultato, come ho constatato in migliaia e migliaia di casi: forse perché esso era computato a tassi moderati — compresi fra il 6 e il 10 % annuo — e sui quali, pertanto, si era stabilita una consuetudine di ... tolleranza (51). Si noti che tale documentazione non è molto lontana dalle date delle due impressionanti calamità, che hanno colpito Firenze e tutta la Toscana: il fallimento delle grandi case mercantili-bancarie-industriali fiorentine e la peste nera del 1348. Ebbene, come si vede, la ripresa deve essere stata pronta e vasta, per realizzare degli strumenti come questi della banca, che ritroviamo in un'azienda mercantile, la quale a sua volta aveva riunito nei suoi magazzini un doviziosissimo repertorio di panni di tutto l'Occidente, comprese le regioni dell'Italia settentrionale. La documentazione fiorentina è un po' posteriore; ma essa è verosimilmente rimpiazzata da questa pisana, che è attendibile, appunto, per tutta la Toscana, compresa la indipendente Lucca (52).

La novità d'insieme, cioè, il fattore generale che fu davvero decisivo nel progresso della Banca, s'identifica nel trionfo dell'*ordine scritto*, il quale, infatti, si elevò a strumento per tante — se non proprio tutte — e delicate operazioni, e segnatamente per quelle più importanti. Ciò si verifica in Toscana, mentre ancora in grandi città (come a Venezia, a Genova ed a Barcellona) è predominante — o, sarebbe meglio dire, esclusivo — ed a lungo perdurante il *banco di scritta*, il quale, contrariamente al nome, è quello che opera su ordine verbale, esigendo la contemporanea presenza allo sportello delle due parti, per ogni atto: una parte, per « dire » al banchiere (da cui, il nome, alla operazione, di « detta di banco ») la sua volontà di volgere una somma dalla propria disponibilità (effettiva e non potenziale, il che vuol dire che non era concesso il credito) a favore del secondo. È facile immaginare quale lentezza ed impaccio provocasse questa procedura, senza dire degli altri freni ed ostacoli — su un terreno, come questo, dove tutto, invece, deve essere svolto con snellezza, prontezza e disinvoltura — costituiti dalla necessità del ricorso al notaio (talvolta per

(51) *Ibidem*, pp. 167-168.
(52) *Ibidem*, pp. 217-253.

un semplice deposito) e dalla indispensabilità del pegno, che sempre doveva garantire l'operazione.

A Firenze e in Toscana il notaio è scomparso da tempo, in operazioni del genere, come nelle transazioni mercantili, nei contratti di navigazione, nelle polizze assicurative ed in ogni altro affare. E il pegno o qualsiasi altra garanzia reale non sono più richiesti, se non in casi eccezionali, mentre in precedenza avevano costituito la regola: la garanzia personale, la *fiducia*, che promana dalle grandi e dalle medie aziende (e pure dalle più piccole, che roteavano in quelle orbite), così come quella che esse, di contro, percepiscono nella clientela, attraverso la rete d'informazioni di cui dispongono e la quale ho cercato di mettere in evidenza all'inizio di questo studio, sono largamente sufficienti a dare corso all'affare. Non vi è dubbio che l'elemento base del *fido* bancario si fosse, quindi, anch'esso notevolmente affermato e sviluppato.

Queste banche fiorentine e toscane operano in simil guisa anche nelle loro sedi fuori della regione ed all'estero, secondo l'accenno dato; ma la strada non è sempre agevole, perché le resistenze ambientali sono profonde, sì che la diffusione di tanto progresso è piuttosto lenta, malgrado che i fiorentini riescano decisamente ad imporsi in più aspetti parziali.

Indugiamo su qualche particolare attorno a questo ordine scritto. Si tratta, inizialmente, di una lettera comune, nella quale, frammiste ad informazioni bancarie, erano contenute istruzioni disparate al proprio banchiere (destinatario della lettera, ovviamente): così, la « voltura » (ossia, il *giro-conto*) di una somma della quale si aveva disponibilità effettiva o potenziale (in questi ambienti era consentito lo *scoperto*, cioè, i prelevamenti a credito) a favore di un correntista della stessa banca e di altre. In quest'ultima circostanza, aveva luogo un « giro » in più, fra i due banchieri; ma si è dato il caso d'intervento, in tal modo, persino di quattro banchieri. Così, ancora, si poteva ingiungere di pagare una certa somma ad un proprio dipendente (che agiva da mandatario all'incasso) e a favore di un terzo, il quale, pertanto, agiva nel proprio interesse; così, infine, si poteva ordinare di pagare una lettera di cambio — spiccata sul medesimo banchiere che, s'intende, l'aveva già accettata o stava per accettarla — a persona diversa dal beneficiario indicatovi originariamente.

Ben presto, queste tre ultime disposizioni solleciteranno delle lettere apposite, distinte, vale a dire specializzate (oltre che nel contenuto, nella forma): ed emergono, rispettivamente, il *mandato all'incasso*, l'assegno

bancario (lo *chèque*) e la *girata fuori del titolo*, la quale non tarderà a trasferirsi ed incorporarsi sul titolo, divenendo una girata in senso proprio.

A. Le conseguenze più originali ed incisive del trionfo dell'ordine scritto sono rappresentate dall'affermazione del titolo di credito, che è stato il primo del genere, non essendolo allora la lettera di cambio (che, infatti, era semplicemente — o almeno doveva essere! — lo strumento di esecuzione dell'operazione di cambio), né la polizza di carico, perché non girabile (per quanto qualche studioso ritenga di averne trovato alcuni esemplari): mi riferisco a quella lettera specializzata, che oggi denominiamo « assegno bancario » o *chèque*. Quando il banchiere cominciò ad accettare gli ordini scritti dal suo correntista, gli permise di avvalersene per fare prelevare una somma di denaro — senza recarsi personalmente alla banca, ma servendosi di un suo dipendente da quest'ultima conosciuto —, con la quale attendere poi direttamente ai pagamenti, secondo le esigenze che si erano manifestate o stavano per presentarsi: è questo il *mandato all'incasso*, emesso al nome di un comproprietario o di un dipendente dell'azienda correntista. I saggi più antichi fino ad oggi reperiti sono del 1399 e li incontriamo nell'Archivio Datini, essendo stati spiccati sulla Compagnia del Banco di Francesco Datini e Bartolomeo Cambioni (53).

Lo storico statunitense Abbott Payson Usher, che ha studiato, attraverso la riproduzione fotografica, tutti i titoli del genere dell'Archivio Datini (54), avendo notato il ripetersi fra i nomi dei beneficiari di questi titoli quello di tre o quattro persone, e per di più con l'aggiunta dell'indicazione di un rapporto di dipendenza, ha concluso che per tutti i casi si trattava di

(53) Questa banca operò in Firenze dal novembre 1398 all'agosto 1400 (quando morì il socio eminentemente operante, il Cambioni). Nel suo mastro, relativamente a questi titoli, è talvolta precisato, a proposito del destinatario del pagamento, che egli è « nostro cassiere, oppure che sta con noi », cioè, con la Compagnia di lanaioli di Domenico Piaciti, la quale ha emesso tale titolo ed è correntista del banchiere sotto esame; cfr. le mie *Note di storia della banca pisana nel Trecento*, cit., pp. 86-87.

(54) Questo studioso ha potuto esaminare soltanto una parte (circa due terzi) dei titoli del genere, giacché un'altra era occultata in filze diverse (o fra i registri contabili) da cui io l'ho riportata alla luce durante le mie ricerche in quella documentazione. Cfr. A. P. Usher, *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, Cambridge (Mass.) 1943, vol. I, pp. 90-93; ma già in un'opera precedente lo stesso A. si era occupato dei documenti pratesi, cfr. *The Origins of Banking: The Primitive Bank of Deposit, 1200-1600*, in « The Economic History Review », IV (1934), p. 417.

semplici mandati di riscossione. Ma, l'indicazione contenuta in uno di essi mi ha permesso di giungere, tempo fa, ad una soluzione differente: dopo il rituale « date per noi » ed il nome del beneficiario (un certo Luca di Manetto), è specificato « per le gualchiere di Rovezzano, dove sodiamo i nostri panni » (28 giugno 1400): ciò significando che il pagamento era indirizzato a quella azienda di follatura o sodatura (55), presso la quale il correntista (che era, infatti, un industriale della lana) faceva follare i panni della sua produzione. Pertanto, in questa circostanza, è indubbio che il beneficiario non era un procuratore all'incasso del correntista (lo sarà stato per la gualchiera, il che, però, a noi non interessa), ma uno che agiva nell'interesse della gualchiera, ad esazione del prezzo della fornitura che essa aveva effettuato al correntista. Allora i titoli di credito, a differenza di quanto è prescritto dalle vigenti leggi speciali, non dovevano possedere il requisito dell'astrattezza: la causa del pagamento è stata enunciata e noi abbiamo, così, potuto appurare se esso abbia avuto o no effetto solutorio.

Siamo in grado di concludere, pertanto, che questo è un autentico *chèque*.

La sopravvivenza del libro mastro e del libro dell'entrata e dell'uscita di quell'azienda mi ha consentito di completare l'indagine e di pervenire alla posizione definitiva, suddetta. Infatti, allacciando tutti i titoli alle registrazioni contabili, ho constatato l'impiego in queste ultime di due forme nettamente distinte: una, che era costante per i mandati di riscossione; un'altra, che mi si è appalesata per lo *chèque* del follatore di Rovezzano, e che ho visto ripetersi in altre occasioni. Ebbene, la seconda formula, con tutta sicurezza, rimanda agli *chèques* (56).

Questo nuovo titolo derivò, dunque, dal mandato di riscossione emesso

(55) Il termine « follatura » è recente: nel Medioevo si adoperava quello di *sodatura* o *gualcatura* dai rispettivi verbi « sodare » e « gualcare ».

(56) Le formule sono precisamente le seguenti:

a) per i *mandanti di riscossione*, è indicato il nome di chi ha ritirato il denaro, facendolo precedere dalla preposizione *a*, e seguire dalla voce verbale *recò*, nel senso che tale persona è stata un semplice tramite tra il banchiere e il correntista, « recando » il denaro;

b) nel caso dello *chèque*, troviamo *per lui* (o *per loro*, vale a dire il correntista al singolare o al plurale) *a* ..., facendo seguire il nome del beneficiario. Nel libro della azienda pisana di Parazzone Grasso, invece del verbo « recò » è impiegato « portò » per i mandati. Questo formulario rimane almeno sino alla metà del Cinquecento, che è il periodo in cui ho arrestato la mia indagine.

a favore di un proprio dipendente: come estensione della portata e validità dell'ordine che il correntista poteva indirizzare sul suo banchiere, smuovendo una somma dalla propria disponibilità, effettiva o potenziale, per destinarla al pagamento di un suo debito, direttamente al suo creditore, il quale, pertanto, agiva nel proprio interesse.

Da Pisa sono venuti esemplari ancora più remoti, che rinvenni fra le pagine del mastro della Compagnia bancaria di Parazzone Grasso e Donato del maestro Piero: sono quattro titoli del 1374, che hanno lasciato un'impronta contabile uguale a quella rilevata presso la banca datiniana. È notevole l'analogia di uno di essi con quello tratto dal lanaiolo Piaciti per il pagamento di un'operazione parziale del suo ciclo laniero: nei testi pisani, il lanaiolo Arrigo da Crespina (correntista della Banca Parazzone-Donato) si avvale di questo strumento per pagare il tessitore (57).

Così come vi sono alcuni storici (piuttosto rari, peraltro) che non utilizzano le fonti per le composizioni storiografiche (benché esse siano copiosissime ed efficientissime), altri (anch'essi in numero limitatissimo, tuttavia) esigono il documento particolare per ogni passo della loro opera. Dopo aver provato la piena affermazione dell'assegno bancario in Toscana, mi si è obiettato che, ciò malgrado, per la sola ragione di non averne incontrati ulteriori esemplari, l'impiego di tale titolo non doveva avere avuto seguito e diffusione. Ma, se noi pretendessimo di attingere sempre alla fonte particolare, la storiografia sarebbe enormemente lacunosa e rimarrebbe un'opera quanto mai semplice o semplicistica. Una volta constatato che l'estinzione di uno « chèque » ha determinato delle formule costanti e comuni in una vasta zona (a Pisa, a Firenze ed a Prato e, per epoche leggermente posteriori, ad Arezzo), formule che ritroviamo ancora nel Cinquecento, per lo storico non è più imprescindibile la disponibilità dei titoli per sostenere che essi continuano ad avere vigore.

B. Fino ad una decina di anni fa, il problema della *girata* cambiaria era dato per risolto definitivamente, nel senso che non potevamo e non dovevamo aspettarci la comparsa di questo istituto parziale cambiario anteriormente all'anno 1610, sotto il quale era stata redatta la girata

(57) Cfr. le mie *Note di storia della banca pisana nel Trecento*, cit., pp. 69, 258.

ritrovata ad Anversa dal de Roover (58). Nello spoglio delle carte sciolte dell'imponente « V Serie delle carte strozziane », dell'Archivio di Firenze, ho avuto la ventura di trovarne ben quattro esemplari, di cui i più remoti appartengono al 1519 (uno su lettera di cambio e l'altro su assegno bancario), nei quali i quattro vertici cambiari (e, quindi, il beneficiario, che diventa girante) e il giratario sono sempre toscani, ancorché alcuni agiscano fuori della regione (59).

Come accanto allo « chèque » circolavano ancora i *mandati ad exigendum*, così, con la girata propria ho ritrovato una girata all'incasso: tale sembrandomi quella (del gruppo in questione, dei quattro titoli) effettuata in Siviglia nel 1537, da parte del beneficiario Francesco Botti (60) nel Banco di Cristóbal Francesquin e Diego Martínez (61).

Altre girate ho rinvenuto nell'Archivio del mercante spagnolo Simon Ruiz (62), che sono, però, molto posteriori, ma pur sempre importanti,

(58) R. DE ROOVER, *Le contrat de change depuis la fin du treizième siècle jusqu'au début du dix-septième*, cit., pp. 112-113 n. 3.

(59) Non sarà superfluo ricordare i nomi della più importante di queste operazioni: la Compagnia di Bartolomeo Ginori e Angelo Strozzi, sedente in Napoli, ha versato la valuta (disimpegnando, quindi, il ruolo di « datore ») alla Compagnia di Giovanfrancesco Strozzi, della stessa città (che è stato il « prenditore ») la quale ha spiccato la lettera in Firenze su Federigo Strozzi (il « trattario »), a favore di Niccola Bonciani (che dunque, ha costituito il quarto vertice cambiario, ossia, il « beneficiario »); quest'ultimo è poi divenuto « girante », scrivendo nel tergo: « pagateli per me, Niccola, a Antonio Salvetti e compagni lanaioli » (e, pertanto, questa compagnia ne è stata il « giratario »). Emessa la lettera il 6 agosto 1519, sotto la data del 30 ne troviamo la registrazione di estinzione nel giornale di Federigo Strozzi, che ci fa conoscere la formula contabile, la quale, secondo la regola enunciata poco fa, ci abilita a risalire a tutte le altre girate, sfortunatamente smarritesi con il relativo titolo. Cfr. il mio art. *Di alcune girate cambiarie dell'inizio del Cinquecento rinvenute a Firenze*, in « Moneta e credito », 1953, 21, pp. 96-120.

(60) La famiglia dei Botti ha partecipato con vari suoi esponenti — e quindi con più aziende — al commercio internazionale, con particolare intensità nella prima metà del sec. XVI; fra l'altro è importantissima la sua attività a Siviglia anche nel campo assicurativo, nelle vie transatlantiche. Cfr. i miei scritti *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia*, cit., e *Di alcune girate cambiarie dell'inizio del Cinquecento rinvenute a Firenze*, cit.

(61) Tale lettera era stata spiccata dalla Compagnia di Filippo di Federigo Strozzi, da Lione, sulla Compagnia di accomandita di Francesco Lapi in Siviglia, la società più volte rammentata, a favore del Botti: cfr. i lavori di cui alla nota precedente.

(62) L'Archivio Ruiz, dalla originaria sede dello Spedale di Medina del Campo

perché il procedimento oltrepassa la sfera e vi troviamo con frequenza le girate duplici: siamo alla fine del XVI secolo, essendo la prima girata del 1574; la girata duplice è del 1598, mentre nel gruppo delle quattro fiorentine ve n'è una duplice del 1547 (63).

Le « impronte » contabili del tipo dell'estinzione dei titoli del 1519, nelle quali mi sono imbattuto in registri anteriori, mi autorizzavano a supporre che la girata fosse in uso anche prima di tale epoca. E, infatti, lo studio integrale delle carte Datini me ne ha fatto conoscere una del 1410, spiccata in Montpellier, da Antonio di Neve, sulla Compagnia Datini di Barcellona, a favore di Gherardo Cattani, che l'ha girata ad Iacopo Accettanti; e quest'ultimo ha scritto una seconda girata alla Compagnia di Andrea dei Pazzi, che, però, ha annullato (64). Pertanto, nei 109 anni di questo intervallo, siffatte formule contabili, che si incontrano in buon numero, rimandano, con tutta verosimiglianza, ad altrettante girate, che hanno avuto regolarmente corso. E, del resto, qualche settimana prima della mia « scoperta » pratese, il collega Henry Lapeyre, dell'Università di Grenoble, aveva trovato una lettera di cambio del 1430, spiccata da Roma a Barcellona e quivi girata, tra operatori toscani (65). Più recentemente, sono emersi altri quattro esemplari di girate, per lo stesso secolo: due, rinvenuti negli atti notarili dell'Archivio di Firenze (essendo stato il relativo titolo interamente trascritto nell'occasione del ricorso al notaio per protesto), che rimontano al 1438, e precisamente, uno al 6 giugno (66) e l'altro al 10 settembre (67); Jacques Heers ha presentato un esemplare genovese del

(l'Istituzione alla quale il mercante e suo figlio hanno devoluto il proprio patrimonio), è stato trasferito nell'*Archivo histórico provincial y universitario*, dell'Università di Valladolid.

(63) Quest'ultima è stata da me rinvenuta e pubblicata nell'articolo *Di una girata duplice su cedola di cui una al portatore alla prima metà del Cinquecento*, in « Nuova rivista di diritto commerciale, diritto dell'economia, diritto sociale », VI (1953), pp. 9-12 (della « Parte pratica »).

(64) V. il mio art. *Una girata cambiaria del 1410 nell'Archivio Datini di Prato*, in « Economia e storia », V (1958), pp. 412-421.

(65) H. Lapeyre, *Une lettre de change endossée en 1430*, in « Annales, Economies-Sociétés-Civilisations », XIII (1958), pp. 260-264.

(66) È stata pubblicata da R. de Roover, *The rise and decline of the Medici Bank*, cit., pp. 138-139.

(67) Mi è stato gentilmente comunicato dal prof. Guy Romestan, dell'Università di Montpellier.

1456 (68) e, infine, io stesso ho avuto la fortuna di trovarne anche a Venezia un saggio, che rimonta al 1485 (69). Mi sembra ormai pienamente comprovata la diffusione della girata nel XV secolo e ritengo che la rarità dei titoli provvisti di tale particolare sia da ascriversi esclusivamente alle difficoltà di sopravvivenza dei documenti affidati a piccoli fogli, come questi che hanno accolto le scritte cambiarie; e tanto più, perché dopo qualche tempo che i titoli erano estinti, si preferiva distruggerli.

Nello stesso Archivio Datini, fra le 5.500 lettere di cambio, ho trovato anche l'antecedente della girata propria, ossia la girata fuori del titolo, nella maniera di una lettera separata, indirizzata dal beneficiario al trattario. L'esemplare più antico è del 1394 (70); ma ne era stato pubblicato un altro, che risale al 1386 e che si è risolto in Zara (71). La formula contabile nei titoli delle collezioni pratesi è differente rispetto a quella riscontrata per le girate proprie: « lui ci scrisse li dessimo a ... »; per cui siamo messi in grado di distinguere queste due fasi nell'affermazione della girata, anche se sprovvisti dei relativi documenti diretti.

La circostanza che l'anno della girata propria più antica sia il limite superiore dell'intervallo della doviziosissima documentazione datiniana (è quello l'anno di morte del mercante pratese), e che se ne sia reperito un solo esemplare, ci autorizza ad affermare che il perfezionamento dell'istituto sia avvenuto in quell'anno o nella immediata vicinanza: mentre nelle epoche anteriori correva la girata fuori del titolo, che in quelle collezioni appare ripetutamente (ma è evidente che essa non scomparirà subito del tutto).

(68) J. Heers, *Le livre de Comptes de Giovanni Piccamiglio homme d'affaires Gènois, 1456-1458*, Aix-en-Provence 1959, p. 350.

(69) Ho incontrato questo titolo nell'Arch. di Stato di Venezia, *Procuratori di San Marco*; lo sto pubblicando nel vol. *Esemplari di documenti commerciali dei secoli XIII-XVI* [pubblicato con il titolo: *Documenti per la Storia economica dei secoli XIII-XVI*, con nota di Paleografia Commerciale a cura di Elena Cecchi, Firenze 1972 (Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini » Prato. Pubblicazioni - Serie I, Documenti - 1). NDC].

(70) Anche questo documento è in corso di pubblicazione nel vol. cit.; un altro esemplare del 1394 (pure dell'Arch. Datini) fu da me presentato in *Una girata cambiaria del 1410 nell'Archivio Datini di Prato*, cit., p. 416.

(71) A. Teya, *Aspetti della vita economica di Zara dal 1289 al 1409*, Zara 1936, p. 75; cit. da R. de Roover, *The rise and decline of the Medici Bank*, cit., p. 137.

C. Il trionfo dell'ordine scritto, con gli elementi di dettaglio visti fin qui, indica chiaramente come, nella stessa epoca (seconda metà del Trecento), abbia preso consistenza il *conto corrente di corrispondenza* nella sua piena accezione: da un lato, quale « conto corrente », che ammette il saldo passivo per il cliente (lo « scoperto », accordato secondo la garanzia personale stimata dal banchiere), e, dall'altro, per la « corrispondenza », di cui il correntista si avvale ripetutamente per disporre le operazioni.

Possediamo un gran numero di saggi sull'argomento, a cominciare dai conti del mastro della Banca pisana di Parazzone & Donato, del 1373. A parte l'intensità e varietà delle operazioni, ci colpisce, appunto, il largo ricorso all'ordine scritto, per « giro » di conti, per movimento di cambi reali ed apparenti, per prelevamenti attraverso mandatari, per pagamenti indirizzati a terzi, per « girate » fuori del titolo e per predisporre un'apertura di credito per fornitura di merci; come pure, per segnalare al proprio banchiere che altri effettueranno versamenti nel proprio conto.

Insomma, si constatano tutti i requisiti che oggi definiscono questo rilevante rapporto bancario: si ha compensazione di partite, possibilità di scoperti, disponibilità disinvolta e pronta di somme da parte dei clienti, affluenza disparata di somme nella cassa della banca, aperture di credito speciali, ecc.: si è appurato realmente il servizio di cassa pienamente disimpegnato dalla banca a favore del suo cliente (72).

Ai servizi di cassa potevano essere ammessi anche dei clienti occasionali — come un mercante che si fosse recato nel luogo, per una serie limitata di operazioni —, senza che si istituisse un rapporto lungo e continuativo: e ciò conferma l'agilità ed efficienza della « nuova » banca.

Introduco subito un esempio. Il mercante Migliore d'Amalfi, nel 1373, ha raggiunto Pisa, con un carico di prodotti tipici della sua regione (formaggi, carne salata, salsiccioli, ecc.), ed in sette operazioni li smercia, ingiungendo ai suoi clienti di versare i relativi importi presso la Banca di Parazzone & Donato (il che avviene, sia direttamente e sia per intromissione di altra banca); in più, versa personalmente una somma in contanti, che aveva disponibile. A mano a mano che egli colloca le sue merci, si approvvigiona di quella tipica del mercato (tipica, per le esigenze del suo paese e tipica perché più insistentemente offerta da Pisa negli scambi con i

(72) V. il mio vol. *Note di storia della banca pisana nel Trecento*, cit., pp. 33-61.

mercati tirrenici), i panni di lana, da recare seco nel viaggio di ritorno. Per l'estinzione delle rispettive fatture dà incarico allo stesso banchiere, che ricorre al giro-conto, essendo i fornitori di Migliore già suoi correntisti. Nel frattempo, il mercante amalfitano, nella previsione e nell'intendimento di non convertire in merce tutto il denaro ricavato, si fa rilasciare una lettera di cambio pagabile in Napoli, per la quale la banca si deve rivolgere alla consorella di Stefano Rosso; quindi, ritira in contanti la differenza a saldo del rapporto, che è durato quattro giorni (73).

Nessi operativi come questi — ripeto — si trovano frequentemente in tutti i libri contabili delle aziende toscane, anche se dislocate all'estero: e simili contatti con non-connazionali provano la reputazione onde tali banchieri si erano circondati e allo stesso tempo la diffusione che essi compivano delle istituzioni in loro mano fiorite, anche se tale diffusione avviene molto lentamente a cagione delle resistenze degli ambienti non toscani, che in parte ho già messo in luce (impossibilità di determinare e delimitare la fiducia, a sua volta discendente dalla esiguità delle aziende locali). Mi sia consentito di presentare ancora un esempio — fra i molti ripetutisi — di questo gruppo di operazioni, prendendone in esame una di raggio internazionale. Nel suo viaggio a Firenze, il cardinale Iacopo di Portogallo e la sua corte si fecero aprire un conto presso la Compagnia Cambini, i cui registri, quasi tutti salvi, ho avuto modo di studiare accuratamente. I rapporti documentativi sono assortiti e intensi, pur trattandosi di un religioso, giacché alle spalle di lui vi erano, oltre che il Re Alfonso (suo zio), molteplici e cospicui interessi con mezza Europa: e, perciò, l'azienda Cambini disbrigò numerose operazioni di ogni indole, soprattutto in collegamento con la sorgente lisbonese, rappresentata dall'azienda fiorentina sua corrispondente, quella di Giovanni di Bernardo Guidetti, la quale può ritenersi la maggiore banca internazionale attiva, in quell'epoca, nella capitale lusitana. E le operazioni non si arrestarono alla morte del prelato (1459); anzi, si arricchirono di una fittissima gamma di altre, per così dire, « su piazza », per tutto il lavoro che ferveva attorno alla cappella celeberrima, che alla memoria di lui subito si cominciò ad erigere in San Miniato al Monte. Nei conti con gli amministratori della sua eredità, quel capolavoro rivive suggestivamente attraverso i vari costi: da quello del trasporto della calcina fino alla remunerazione a Luca della Robbia, ai Rossellino, ai

(73) *Ibidem*, pp. 143-146.

Pollaiolo, ad Alessio Baldovinetti, a Desiderio da Settignano, ecc., i quali spesso venivano soddisfatti mediante *chèques* (74).

Tutto ciò, ripeto, denota la grande vitalità di queste banche, la straordinaria facilità impressa ai pagamenti, la pronunciata diffusione del senso bancario in ogni operatore, la piena fiducia che regnava in ciascuno e la semplificazione, che, in generale, ne derivava a tutto il sistema economico del paese: ed è questo un altro dei fattori, da non sottovalutare, che conferisce prestigio ed efficienza alle diverse piazze economiche, le quali attraggono sempre più i traffici, anche quando si sono spogliate di talune funzioni onde erano assurte a considerevole risalto: l'esempio più eloquente ci è offerto da Pisa, che, dopo avere perduto, nella battaglia della Meloria (agosto 1284), quasi tutta la sua flotta, diviene un emporio mercantile di primissimo ordine, consolidandosi su un progressivo retroterra, appunto perché in essa si incontra l'ausilio di tante istituzioni validissime (così, di quelle bancarie). A conclusione di questo *excursus* sul terreno bancario, vediamo — come spesso mi proverò di fare — i caratteri dei soggetti dell'attività bancaria. Essi sono sempre rappresentati dalle aziende mercantili, che, perciò, sono dette mercantili-bancarie e si occupavano pure di industria, di assicurazioni, di trasporti, di agricoltura, ecc., essendo la specializzazione assai tarda: bisogna attendere, in Italia, il XVIII secolo, a parte i banchi pubblici, che, però non furono marcati dal segno dell'arditezza, dell'agilità e del progresso che si accertano a Firenze fin dal XIV secolo (quanto a quelli bancari, alludo specialmente alla funzione del credito commerciale).

Nello stesso tratto di tempo in cui abbiamo visto erompere la banca moderna, assistiamo, altresì, a tentativi di specializzazione aziendale. Il più remoto, mi è parso quello, già citato, della Compagnia del Banco di Firenze, formata dal Datini e Bartolomeo Cambioni, che poté agire soltanto dal 1398 al 1400 (75). Ma si tratta di un caso particolare, poiché questa azienda rimaneva pur sempre legata a combinazioni mercantili, rientrando essa nel sistema di aziende Datini, composto per la maggior parte di

(74) Questi elementi non sono stati da me ancora pubblicati: li ho reperiti nei registri della Compagnia Cambini di Firenze, nell'Arch. Spedale degli Innocenti, *Estranei*, nn. 270-272 (sono tutti « quaderni di cassa », cioè, libri contenenti l'analisi dei fatti imperniati su variazioni di denaro).

(75) V. i miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 212-216; *Note di storia della banca pisana nel Trecento*, cit., pp. 239-240.

organismi di tal sorta, con due industriali. Comunque, non dobbiamo trascurare l'avvenimento, anche in considerazione del fatto che esso produsse una specializzazione delle aziende mercantili, le quali, delle funzioni bancarie conservarono soltanto quella di corrispondenti per le operazioni di cambio e le altre si attenuarono molto, accentrandosi sul Banco fino a scomparire per la compagnia mercantile che trovavasi nella stessa sede. Non si presentano, dopo di allora altri saggi di simile specializzazione aziendale-bancaria. Verosimilmente, la gestione bancaria vera e propria era tutt'ora troppo intrecciata con quella mercantile (basti pensare alle numerose partecipazioni e all'auto-finanziamento che derivava alle operazioni mercantili dai depositi che l'azienda si procurava), che continuava a far preferire l'abbinamento dei due rami, per una più conveniente e pronta integrazione delle relative gestioni. Anche in ciò mi sembra di vedere l'ambizione che il « maggiore » o l'azienda « holding » aveva, di tenere tutto in sue mani, o almeno di riuscirvi assai più agevolmente.

4. *Il sistema dei trasporti*

Nell'indagine sui trasporti dò la precedenza alla navigazione, perché in tale sfera — precipuamente per l'azione fiorentina — si verifica una vera e propria rivoluzione (sotto il profilo economico, naturalmente), la quale, quindi, ritrasmette i suoi effetti, in tanti altri aspetti, se non in tutti, compresi quelli tecnici: la grande innovazione — che, lo preannuncio, consiste in una nuova strutturazione dei noli, dai tratti eminentemente moderni — si ripercuoterà, poi, negli altri settori, dei trasporti in acque interne e di quelli terrestri.

Il problema storico della navigazione è vasto, fondandosi sugli importanti elementi dei caratteri tecnici delle flotte — quali la consistenza, la portata, la resistenza alle insidie del mare e dei corsari, la velocità e l'autonomia — e dei caratteri organizzativi ed economici della produzione del servigio della navigazione. Nel presente studio considero questi ultimi aspetti, con riferimento a Firenze, non soltanto perché tale è la delimitazione territoriale della nostra indagine, ma perché siamo a essa debitori della grande innovazione che ho menzionato poc'anzi.

Se dovessimo giudicare dell'estensione del commercio marittimo di Firenze e della Toscana in base alla consistenza della sua flotta — che

attorno all'anno 1400 non annoverava più di 40 navi di una portata superiore alle 100 botti (equivalenti a circa 70 tonnellate di oggi) — non potremmo non concludere per un volume molto esiguo. Alla navigazione di Firenze si è prestata attenzione quasi esclusivamente quando essa, dopo il 1421, ha istituito i servizi di Stato, di Ponente e di Levante, che, tuttavia, hanno avuto sempre una modesta consistenza. Il Luzzatto, da tempo, aveva messo in guardia su questo tema, sollecitando a badare alla navigazione libera, giacché essa si era dimostrata di gran lunga superiore (per lo meno per Venezia), anche in considerazione del forte ampliamento verificatosi negli scambi, della cui esecuzione il trasporto è, infatti, determinante.

E completerei il concetto, se si deve valutare, appunto, la navigazione, non come atto isolato, bensì quale accessorio di quello principale, dello scambio mercantile, nei riguardi dei singoli popoli: andando oltre il mero rapporto armatoriale, per ricollegare i servizi di navigazione, totali e parziali, alle operazioni di mercatura. Soltanto così facendo, ossia, fondendo in unica considerazione gli atti principali a quelli accessori, si potrà dissertare con cognizione di causa attorno alle varie potenze marittime.

È qui opportuna una digressione, per precisare il significato di quest'ultimo termine. Secondo me, si può parlare di *potenza marittima* di una città o nazione quando essa esplica le azioni economiche principali — essenzialmente di mercatura, è ovvio — con notevole impiego di mezzi reali e personali, e perciò con risultati cospicui e con conquiste evidenti e durature, per le vie del mare, avendo salda padronanza di qualsiasi elemento squisitamente marittimo, peraltro dell'ordine accessorio. E dirò, più in breve, assommando in loro mani, i soggetti economici dediti a tale attività, oltre che l'atto fondamentale di scambio — non di rado concatenato per loro stessi a fenomeni di produzione —, tutti quelli accessori, i quali soprattutto s'identificano con l'articolazione della traslazione dei beni, in parte considerevole, svolgentesi, appunto, sul mare. Così, costoro debbono poter dominare — anche se non assumono la proprietà dei relativi mezzi — l'atto di navigazione; non occorre possedere una flotta consistente: basta che i mezzi siano reperibili ed utilizzabili con tempestività e con adeguatezza. E, del pari, non è indispensabile che tale città sia dotata permanentemente di un porto proprio del tutto efficiente: basta che essa disponga di una rete di relazioni che le aprano qualsiasi porto e perciò qualsiasi itinerario interno per raggiungerlo. E se anche tutte queste composizioni di atti, queste combinazioni di elementi si rivelassero di piena estensione e di

assoluta validità, tale città non potrebbe dirsi un'autentica potenza marittima, qualora le azioni si arrestassero nei porti, senza addentramenti sino alla conclusione della complessa operazione; il mare, infatti, quanto alla viabilità, sostituisce la terra, e, più spesso, la completa: di guisa che, in ispecie sotto quest'ultimo profilo, chi praticasse tale via marittima con sicurezza non ne avrebbe mai valorizzato appieno la funzione, se non saldandola nella sua prosecuzione terrestre o fluviale, quando questa fosse imprescindibile. Mentre il termine *potenza navale* (non in senso militare, s'intende) si riconnette fondamentalmente alla disponibilità propria del mezzo navale, ossia al complesso della flotta di una data città o nazione.

Non è mia pretesa di affrontare qui tutto intero questo problema: l'ho accennato, più che altro per delineare la maniera onde valutare, o meglio rivalutare, le reali dimensioni della navigazione relativa all'impiego che ne facevano le città d'entroterra, e in primo piano Firenze. Le fonti alle quali ho attinto permettono — almeno per le navi in partenza da alcuni grandi porti — di riconoscere la nazionalità dei soggetti dell'atto di scambio che si sono avvalsi del servigio della navigazione: e, quindi, la unificata considerazione, dianzi riferita, di scambio e navigazione, che è quanto dire la piena e concreta funzione espletata da quest'ultimo servigio.

Ebbene, per Firenze, lasciando in disparte i carichi parziali (rispetto all'intera nave), che i suoi mercanti hanno affidato frequentemente a numerose navi, e soffermandoci soltanto su noleggi totali — a tempo o a viaggio — e su quelli che rappresentano una forte porzione (più di un terzo), la flotta di sua proprietà allora accertata si moltiplica in misura notevole: molto più che decuplicandosi.

Basterà menzionare le operazioni compiute dal sistema di aziende degli Alberti, ad iniziativa ed a principale sostegno delle sue Compagnie di Bruges e di Londra: le quali giunsero a dotarsi di navi specializzate — come le « navi degli allumi » e le « navi delle aringhe » — e di molte altre, che viaggiavano in tutti i mari, talvolta in convoglio, come le tre capeggiate da Luca del Biondo, attive tra Bruges e il Mediterraneo sino all'Egitto, per ben 4 anni, dal 1395. Imponente anche il numero dei noleggi delle navi da parte del sistema dei Pazzi, e specialmente della Compagnia di Andrea, che aveva sede a Barcellona, con navi che toccano le 900 botti ed effettuano viaggi anche nella parte impenetrabile della Barberia (in Algeria), oltre che in tutto il Mediterraneo, compresi i porti di Ancona e Venezia, principalmente nel 1400-1411. Ed analogamente, per molte altre compagnie fiorenti-

ne, come quelle dei Medici, Albizi, Tornabuoni, Cavalcanti, Pecori, da Uzzano, Aldobrandini, Capponi, Piaciti, Davanzati, Portinari, Mannini, Orlandini, ecc. Seguono, poi, i noleggi « anonimi », che sono assai più frequenti.

Fra i lucchesi, incontriamo soprattutto le navi dei Guinigi, dei Bocci e dei Dal Portico; vi sono poi le navi di Piero Agliata e di Giovanni Grassolini di Pisa, di Gabriele e di Rinaldo Piccolomini, di Siena, e persino due navi di mercanti pistoiesi; senza dire delle numerosissime navi minori dell'Elba, di Piombino, di Avenza e le « barche di livornesi », che sono di piccolo tonnellaggio (76).

Genovesi, veneziani, catalani, biscaglini e provenzali fanno a gara nell'offrire i servigi delle proprie imbarcazioni agli uomini d'affari fiorentini: e leggiamo spesso nelle lettere di Bruges e dell'Inghilterra che quelle navi indugiano nei porti « perché attendono il carico dei fiorentini » (77). A Barcellona avevano messo in programma l'istituzione di un convoglio di Stato da tre a cinque navi — analogo a quello veneziano — per il Mare del Nord, per offrirlo principalmente agli operatori fiorentini.

Quanto alle forti porzioni fiorentine nei carichi in partenza dai porti di gran lunga più interessanti, cioè, dal Mare del Nord, ho potuto accertare che esse hanno raggiunto nella media il 40 % del totale: il rimanente, ripartendosi fra genovesi, veneziani e lombardi, a parte nazionalità minori. In un anno (nel 1401), è tanta la prevalenza del carico fiorentino nelle galee di Venezia, che esse sono costrette a spostare la loro rotta più a nord, nel tratto mediterraneo, salendo fino a Pisa: dove scaricano i 9/10 delle merci prese a bordo nelle Fiandre ed Inghilterra e nella Penisola iberica. Mi sia consentita ancora una citazione: nel carico della nave del genovese Francesco Doria — in viaggio dall'Inghilterra a Pisa, nel 1407 —, stimato 180.000 fiorini d'oro, ben 2/3 appartenevano ai fiorentini (78). E, d'altronde, se i fiorentini non contribuivano al carico delle navi genovesi, queste viaggiavano spesso vuote, come nel caso seguente: « è più dì si partì quella nave di Battista Lomellino, che se ne torna a Genova e leva in Antona 70

(76) Cfr. il mio art. *Werner Sombart e i problemi della navigazione nel Medio Evo*, in *L'opera di W. Sombart nel centenaio della nascita*, Milano 1964, pp. 109-113.

(77) Così avviene pure del servizio statale di Venezia: cfr. il mio art. *Werner Sombart e i problemi della navigazione nel Medio Evo*, cit., p. 112.

(78) Precedentemente, quando la stessa nave partì da Bruges, fu scritto che andava a Southampton « con speranza di avere roba dai fiorentini »: cfr. il mio *art. cit.*, p. 112 n. 84.

balle di lana e 15 balloni di panni: e più roba non gli fu data, perché per nostra nazione si soprastà del mandare a Genova »; e così sarei in grado di continuare per pagine e pagine (79).

Le stesse considerazioni si potrebbero fare con riferimento ad altre importanti città dell'entroterra impegnate nel commercio marittimo, seppure in proporzioni di gran lunga inferiori.

Al problema della navigazione e commercio marittimo di Firenze si è dato risalto — senza, tuttavia far seguire adeguatamente indagini — solamente quando, come ho accennato poco fa, essa si è creata una flotta di Stato (per viaggi periodici nei due bacini mediterranei e nel Mare del Nord, con navi costruite ed armate dallo Stato e appaltate a privati, caso per caso) ed inoltre — aggiungo adesso — quando essa si è provveduta di un porto proprio, avendo sottomesso Pisa, con Porto Pisano, ed acquistato Livorno (1421), il porto che a poco a poco soppianterà Porto Pisano, che già andava insabbiandosi. Sul primo punto è inutile che mi ripeta: adesso vediamo di chiarire il secondo.

Il porto naturale di Firenze era quello di Pisa, ossia Porto Pisano, situato nell'addentramento più profondo — in « arco di Stagno » (80) — dello svolgimento costiero tra Foce d'Arno e Livorno, che oggi, invece, è rettilineo: un porto efficientissimo per più aspetti. Anzitutto, esso era ben riparato e munito di tutti gli impianti allora realizzati, permettendo l'approdo contemporaneo di più navi, di ogni tonnellaggio; esso era allacciato molto bene, da una carreggiabile, da un canale e da un itinerario misto mare-fiume, alla grande piazza di Pisa, dalla quale si irradiavano strade di sommo interesse: fra queste, la più curata e la più dotata era quella che portava al cuore della Toscana, a Firenze, da dove aveva principio un ulteriore raggio di comunicazioni, di primissimo piano. Pisa (o meglio Porto Pisano) ha concorso allo sviluppo delle prime città interne della rinascita,

(79) Confrontare, per tutti questi particolari, il mio *art. cit.*, e il vol. II degli *Aspetti della vita economica medievale*, in corso di stampa [il volume non è mai stato pubblicato: NDC].

(80) Questo particolare si ritrova in più lettere dell'Arch. Datini, dirette da Livorno a Pisa; cfr., fra l'altro, il mio art. *Firenze e le sue comunicazioni con il mare nei secoli XIV-XV*, in « Arti e mercature », mensile della Camera di Commercio di Firenze, XIX (1964), p. 4. Ed, inoltre, il vol. II dei miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., nel quale sono dedicate ai problemi della navigazione e dei trasporti in genere 420 pagine e che più non rammenterò in questo scritto.

Lucca e Siena, e, poi, anche di Firenze, la quale raggiunse il livello evolutivo di queste al principio del XIV secolo, sopravanzandole.

Degradatasi Pisa quale potenza navale, dopo la sconfitta della Meloria (1284), e indirizzate le sue risorse rinascenti prevalentemente nei campi della mercatura (affacciandosi anche nella pianura Padana) e dell'industria (della lana, ma pure del cuoio, dei metalli, ecc.), essa vide sempre più in Firenze la sua antagonista (mentre una volta l'attraeva offrendole le sue navi): da ciò, rotture frequenti di rapporti fra i due Stati (rotture, pertanto, non sempre di portata politica), che principalmente si esprimevano con l'inibizione della piazza e del porto pisani agli operatori fiorentini ed ai carichi delle loro merci.

Tali preclusioni (81) si ripeterono insistentemente dalla metà del XIV secolo, nonostante la vittoria fiorentina alla battaglia di Cascina (1364) ed il preciso accordo del 1369 con il Doge Piero Gambacorta per lo sbocco al mare; e furono più prolungate — avrebbero potuto anche essere più gravi — nel periodo visconteo (dal 1399, ma già dal 1392), persistendo anche dopo la morte di Giangaleazzo (1402) fino al 1404 (senza continuità, però), e soprattutto quando Firenze assediò Pisa, nel 1405-1406. Durante i sessanta anni di simili incertezze e difficoltà, Firenze — o, meglio le sue agguerrite e grandi aziende — predispose una serie di ripieghi o ripiegamenti, che si rivelarono validissimi: come dimostrano le voci autentiche dei carteggi e dei registri contabili, dove, fra l'altro, ci è permesso di accertare le influenze quantitative nel giro degli affari, di tempo e di costo (82).

Le deviazioni da Porto Pisano — in quei frangenti, come pure in tempi sereni — sono state numerose, anche perché vi hanno influito circostanze ed occasioni varie. Esse si possono suddividere in due ampie serie, a seconda che abbiano preso direzione (da Firenze) verso ovest o verso est: ossia, deviazioni imperniate su porti tirrenici e deviazioni imperniate su porti adriatici. Alla prima sono da aggiungere due strade totalmente terrestri, sino a Marsiglia od a Aigues Mortes (il porto di Montpellier), dove, eventualmente, i carichi prendevano il mare verso la Catalogna ed

(81) Da qui innanzi considererò, le preclusioni soltanto con riferimento a Porto Pisano, il quale, d'altronde, era tutt'uno con la città di Pisa, così come il sorgente porto di Livorno.

(82) Alludo agli aggravi dei costi accessori — e, quindi, di quello totale — che simili deviazioni comportavano. Cfr. il mio art. *Firenze e le sue comunicazioni con il mare nei secoli XIV-XV*, cit., pp. 7-11.

oltre. Ma, in ogni caso, trattavasi di porti praticati in condizioni normali, taluni assolvendo a ben precisate funzioni.

Il porto tirrenico che ospitò più frequentemente le operazioni fiorentine per rimpiazzare Porto Pisano durante i menzionati 60 anni (e per qualche anno ancora), fu quello di Talamone, su cui la Repubblica di Siena, da quando se ne provvide (1314), insistentemente cercò di far annodare i traffici di Firenze, i quali, attraversandola, avrebbero contribuito a vivificare, insieme alla città che si avviava ad un lento declino, il suo contado.

Su Talamone i fiorentini appoggiarono anche i traffici che non avevano principio nella loro città: cioè, le operazioni di attraversamento di essa, come quelle legate ad importanti luoghi dell'interno (Bologna ed altre città emiliane e romagnole; Mantova e persino Brescia e Cremona; Verona e Padova; Arezzo e le sue vallate arnina e tiberina; l'Umbria e le Marche interne) e quelle da un mare all'altro. Nei rapporti con le città settentrionali era indispensabile passare per Firenze (e, quindi, essa non ne soffriva: anzi, le sue aziende erano in grado di restare dappresso direttamente ai loro carichi in questa tappa rilevante), tranne il caso di Venezia, che chiarirò fra breve; le altre città raggiungevano il porto senese per vie dallo svolgimento in senso latitudinale, vale a dire le più brevi, lasciando in disparte Firenze.

Singolari gli itinerari che hanno surrogato quello abituale (e intensamente frequentato), Venezia-Ferrara-Bologna-Firenze-Pisa-Porto Pisano (o Livorno, che, ripeto, è sempre da ritenersi tutt'uno con quest'ultimo): con imbarcazioni leggere, le merci venivano trasportate da Venezia a Fano (o Rimini); con il mezzo usuale, i muli, attraversavano tutta la Penisola per Urbino, Città di Castello, Perugia, Marsciano, Orvieto, Pitigliano, ed infine Talamone, dove si imbarcavano per la Catalogna. In simili casi, oltre l'instradamento ordinario su Firenze — da cui, a Talamone —, i carichi potevano andare direttamente da Venezia in Catalogna ed in genere verso Ponente, circumnavigando la Penisola, con le navi veneziane che spesso compivano tali tragitti (83).

Il problema dell'efficienza di un porto non era il solo che assillava gli operatori: in più, essi si dovevano preoccupare delle vie terrestri che vi immettevano e delle possibilità di agganciamento nel porto stesso con il

(83) E vedremo che su Venezia sarà imperniata la principale deviazione est per le merci in partenza da Firenze con destinazione ad oriente.

servigio della navigazione, ossia, la saldatura terra-mare (e viceversa). Ho già detto che il percorso da Siena a Talamone (e da Firenze a Siena, la cui cura fino ai confini si accollava lo Stato fiorentino) era pienamente idoneo come « ambiente stradale »: restava, pertanto, da completarlo con la validità del servigio di trasporto che vi si doveva esplicare. Questo, largamente sufficiente per l'attività normale, era suscettivo di dilatazione quando le correnti s'ingrossavano; ma alla moltiplicazione dei viaggi provvedevano le stesse aziende fiorentine, destinandovi i « vetturali » (84), dei quali esse abitualmente si avvalevano sull'itinerario principale (Firenze-Pisa) o su altri itinerari di ripiego a quello più vicino (Firenze-Piombino e perfino Firenze-Motrone, ubicato assai più a nord), come ho avuto modo di appurare dallo studio dell'esercizio contemporaneo dei tre itinerari ed in genere dei molti altri del sistema di comunicazioni che aveva per centro Firenze (85). Ecco, il nocciolo della soluzione di questo problema — e similmente di molti altri — lo dobbiamo vedere nelle immense possibilità delle maggiori aziende fiorentine nell'orbita delle quali roteavano le medie ed anche le piccole: esse riducevano a loro soggezione tutti gli atti accessori — ed i relativi organismi che li estrinsecavano — immedesimandoli con gli atti principali, i quali, pertanto, trovavano esecuzione più conveniente sotto ogni riguardo. E, d'altra parte, i numerosi mulattieri, che le esigenze della mercatura fiorentina avevano fatto fiorire ed avevano alimentato e sostenuto sulle varie strade di Toscana (come, del resto, oltre di esse), sarebbero rimasti inoperosi nei percorsi per loro tradizionali, nella circostanza dei predetti convogliamenti sulla strada di Talamone, così come per le altre deviazioni.

Ancora più rilevante — esigendolo la vastità del campo e dei mezzi e la complessità del relativo servigio — l'impegno fiorentino nella navigazione, come ho sostenuto dianzi. Con una disinvoltura che sembra inconcepibile per l'epoca, tanto più trattandosi di una città dell'interno, le aziende fiorentine, da Firenze (e da ogni altra città ove fossero impiantate) fanno leva su navigli in sosta nei porti o in viaggio, riuscendo ad accaparrarsi esaurienti porzioni di carico (o noleggi totali) per il disimpegno dei loro atti

(84) Erano costoro i trasportatori comuni, mentre al servizio con carri si applicava il termine di « carradori ».

(85) Cfr. l'*art. cit.*, che contempla tutte le deviazioni nelle comunicazioni di Firenze con il mare.

di scambio, incanalandoli verso i porti che meglio si addicono agli atti medesimi. Si aggiunga che la maggiorazione dei noli, nelle evenienze di siffatti dirottamenti verso approdi non familiari e che per di più comportavano talvolta un allungamento del viaggio, era irrisoria o addirittura non esisteva: giacché l'offerta del servigio, ampia e proveniente da più lati, provocava la concorrenza fra gli armatori. In queste condizioni non fu mai disagevole ai fiorentini il compimento di quella saldatura a Talamone: con la fittissima e prontissima rete informativa di cui potevano servirsi, le loro aziende erano messe in grado di avvertire sollecitamente le capienze di carico esaurienti ed a miglior mercato, per innestarle in Talamone con il tronco terrestre di cui, abbiamo visto, avevano sicuri la disponibilità ed il maneggio. Comunque, in alcuni casi non si badava molto alla economicità del servigio: non soltanto perché un mezzo modesto (e perciò meno oneroso) avrebbe richiesto un costo più elevato della protezione assicurativa; ma perché potevano esservi esigenze d'urgenza, e non esito a dire anche di prestigio, a fare inclinare verso servigi più costosi ed a far concludere più rapidamente il contratto di noleggio, senza attendere altre occasioni favorevoli. Come chiarirò in seguito, l'inasprimento che necessariamente si determinava nel costo di trasporto, in quelli che vi aderiscono e, quindi, nel costo totale di un bene, poteva essere contenuto nell'amplissimo volume delle operazioni delle aziende, che veniva scrutato e valutato spingendosi lungo la distensione di molti antecedenti e futuri.

Il trasporto traeva seco, con l'assicurazione nelle vie marittime, altre serie di costi propri degli itinerari seguiti: i quali, pertanto, non sono da trascurare in queste valutazioni comparative attuate specialmente sotto il profilo economico. Mi riferisco ai gravami fiscali che si ergevano all'uscita e all'entrata delle città e nei luoghi di « pedaggio ». Ebbene, dal lato di Siena erano accordati vantaggi cospicui all'imbarco o allo sbarco nel suo porto, all'entrata e all'uscita dei suoi confini verso Firenze e nelle tappe intermedie, per un totale di « diritti » solitamente più basso di quello della comunicazione abituale: e tanto più, quando si accrebbe la concorrenza degli instradamenti sui più vicini porti di Piombino e di Motrone, oltre quello di Venezia (pure per andare a Ponente).

Il problema, secondo quanto ho lasciato intendere, non si esauriva con i temi squisitamente economici, i costi, ai quali, essendo più importanti, ho ritenuto di dare la precedenza. Dall'aspetto quantitativo, è chiaro che su Talamone non poteva essere riversato l'intero fascio di comunicazioni che

defluivano attraverso Porto Pisano: resta allora da appurare se il parallelo ricorso ad altri porti — che non è mai mancato — riusciva a soddisfare i bisogni normali, affidati non soltanto a Porto Pisano, poiché, difatti, anche in « tempo di pace » si adoperavano altri sbocchi propri di talune esigenze (fra le quali quella di utilizzare particolari viaggi) e quelli stessi che altrimenti erano di ripiego, per mantenere l'efficienza dei caposaldi (soprattutto se nei porti venivano lasciati dei corrispondenti) e la dimestichezza della loro utilizzazione. Ma le fonti sopravvissute, seppure abbondantissime, non permetteranno di dare soluzione piena a questo così suggestivo tema: perché dovremmo estendere l'indagine, per lo meno per un certo numero di anni, all'intero movimento, che vuol dire l'attività della totalità delle aziende in quello operose.

Ritengo tuttavia che all'interrogativo possa darsi approssimativamente questa risposta: constatato (come mi proverò a fare nelle righe che seguono) che Firenze aveva pronta accessibilità ad un gran numero di porti sui due mari e che in essi, e lungo le vie interne e le marittime, i suoi operatori erano in condizione di compiere i necessari concatenamenti per sufficienti volumi e con una pronunciata sollecitudine, è verosimile ritenere che l'insieme abbia subìto scosse piuttosto moderate dal dirottamento di traffici principali da Porto Pisano, e, comunque, che esso le abbia sopportate assai bene.

Il fattore tempo, infine. Per questo riguardo la risposta sulle conseguenze della deviazione non può che essere negativa, perché l'allungamento del percorso si produceva sempre nel tratto terrestre e per tutte le comunicazioni marittime verso ovest, tranne quelle ad oriente della linea Sardegna-Tunisi ed, ovviamente verso sud ed est (ma le più importanti erano le prime, per frequenza, per volumi e per valori). Anche qui, però, bisogna badare alla suscettività di contemporaneo impiego di altri porti, segnatamente Motrone, per le operazioni più pressanti; ma, a parte il fatto che Motrone fu disponibile più tardi, esso aveva una limitata capacità. Ed ancor più è da pensare, pure per questo aspetto, all'insieme: all'immenso volume delle operazioni che i fiorentini alimentavano in tutte le direzioni con una straordinaria intensità e continuità; in talune di queste direzioni, ove più ove meno, si sarebbe fatta sentire qualche pausa propria dei ripiegamenti sotto esame, con la possibilità — e questo ci suggerisce lo sguardo all'insieme — di ripianarla o attenuarla con movimenti interni di merci, da luoghi vicini ove indubbiamente le disponibilità non sarebbero

mancate ad aziende così solidamente introdotte e soprattutto così bene informate.

Risalendo la costa (questo sarà l'ordine della mia narrazione) dal porto senese, che, appunto, era il più meridionale, troviamo Piombino, il quale è stato il terzo per importanza, su questo versante (dopo Talamone e Motrone). Esso, pure ben protetto dall'omonimo promontorio contro i venti più temibili, presentava un più ampio arco per gli approdi ed era più vicino a Firenze (ne distava appena 30 Km. in più rispetto a Porto Pisano).

Dal 1399 al 1406, il porto di Piombino assistette ad un movimento mai verificatosi in antecedenza (e che, dopo, più non si ripeterà), con una leggera attenuazione negli ultimi due anni, perché durante l'assedio di Pisa questa repubblica tentava d'insidiare, con la sua flotta, le operazioni marittime dei fiorentini, mirando soprattutto ai porti da essa meno lontani: sì che, ripeto, in quel biennio, fu Talamone che attraversò i momenti più floridi.

All'altra repubblica toscana, quella di Lucca, Firenze chiese ripetutamente il porto di Motrone da quando le relazioni fra loro si rasserenarono e specialmente dopo l'avvento della signoria di Paolo Guinigi (1400); ma la concessione continuativa si ebbe soltanto nel 1403, mentre, cioè, erano pienamente funzionanti Talamone e Piombino. A differenza di questi ultimi, il porto di Motrone — un porto fluviale, o meglio, un porto canale — era completamente in balia dei venti e, avendo fondali irrisori, non consentiva l'approdo se non a natanti piccoli, i quali sovente compivano unicamente il servizio di trasbordo dalle navi maggiori ancorate a Portovenere, o addirittura a Genova e Savona; ed appena la tempesta si preannunciava, queste imbarcazioni dovevano correre verso le acque ben più sicure di Portovenere ed in generale del Golfo di La Spezia (dove era già sorto questo centro abitato).

Cotali gravi inconvenienti annullavano l'intuitivo vantaggio della vicinanza a Firenze e gli altri che subito chiarisco: il funzionamento perfetto delle comunicazioni lungo la via ordinaria (per Prato-Pistoia-Pescia-Lucca-Monte Quiesa-Pietrasanta) (86) massimamente per l'intensità dei servizi e

(86) Comunque, tale funzionamento fu abbastanza buono nelle deviazioni sulla montagna, talvolta per evitare Lucca (ad esempio, dopo Pistoia, per Pontepetri-Bagni di Lucca-Diecimo, la vallata del Pedagna e, poi, Camaiore, con evidente forte allungameto; oppure, più semplicemente, dopo la Pescia di Collodi, lasciando a sud Lucca, venivano risalite la Freddana e, quindi, Valpromaro-Camaiore.

la sicurezza delle strade e per l'ottima ricettività della città alle spalle del porto — Pietrasanta, che con esso formava tutt'uno — dato che Lucca (potenza marittima anch'essa, e non di secondo piano) vi faceva imperniare un apprezzabile movimento.

Questo scalo interessava i fiorentini (anche prima di ottenerlo con continuità) per una certa specializzazione di cui, naturalmente, bisognava tener conto: si tratta delle comunicazioni con la Provenza e Linguadoca (Marsiglia, Port-de-Bouc, Arles ed Aigues Mortes, in generale e particolarmente per la regione del sale e dell'olio, di Hyères, Tolone e Sanary-sur-Mer) e con Savona, che erano disimpegnate, con apprezzabile regolarità, da navi di compagnie lucchesi (87) e da alcune provenzali: senza dire delle occasioni — che frequentando quel porto si accentuavano — di utilizzare altre navi lucchesi dedite a viaggi diversi, fra i quali la linea del Mare del Nord (queste navi erano dei Guinigi). Infine, non bisogna dimenticare che talora era necessario occultare la nazionalità di colui che presiedeva allo scambio: e si poteva coprirla con quella lucchese, che, appunto, comportava le tappe di Motrone, Pietrasanta e Lucca (ciò avveniva soprattutto quando ci si voleva nascondere agli occhi di Genova, costantemente buona alleata dello Stato lucchese). Con queste precisazioni ho lasciato comprendere come Motrone — al pari di tutti gli altri porti, secondo il preannuncio dato e le delucidazioni che via via offrirò — non era soltanto un porto di ripiego: ma assolveva ad una ben definita funzione, nel quadro generale delle comunicazioni che servivano Firenze ed i suoi operatori.

I compiti di Portovenere — ben difeso dalla muraglia di scoglio svolgentesi alla guisa protettiva dei porti di Talamone e di Piombino — sono di due categorie: innanzi tutto, l'impiego diretto (senza trasbordi), come per le merci che vi affluivano dalla Pianura Padana o colà indirizzate, mentre l'impiego diretto era assai raro per le merci da e per Firenze, preferendosi evitare il lungo giro terrestre del golfo, con l'imbarcarle a Motrone od a Lerici; in secondo luogo, l'impiego indiretto, accennato proprio nelle ultime frasi, a proposito di Motrone.

Quando, con i trasbordi summenzionati, si moltiplicavano gli spezzet-

(87) Il porto di armamento di queste navi era Savona; le principali di esse appartenevano alla Compagnia di Benedetto Bocci che, oltre alla sede nella città di origine, a Lucca, aveva un'importante compagnia a Montpellier, da cui s'irradiava, da un lato, sino a Valenza e, dall'altro, sino a Lione e in Provenza.

tamenti delle articolazioni, si accrescevano — è facile immaginare — i costi: doveva, pertanto, trattarsi di circostanze tutte particolari, fra cui quella del più pingue valore dei beni e quella della inderogabilità della loro circolazione sollecita o di un'occasione molto propizia, a sospingere l'articolazione su quel porto.

Più evidenti erano le funzioni alle quali era chiamata ad assolvere Genova, nei riguardi di Firenze e dei fiorentini. Da Firenze (e viceversa) era impossibile far capo direttamente a quel porto, date le gravi difficoltà che s'incontravano nel tronco terrestre ligure (vi circolavano quasi soltanto i « fanti » o messaggeri e i corrieri postali). A parte i lotti di merci che Firenze smuoveva dai luoghi che naturalmente gravitavano sul porto genovese ed in coordinazione con le loro destinazioni (88), vi erano quelli che essa per contingenze favorevoli o per necessità (preclusione di Pisa) deviava colà, invece di farli transitare per Porto Pisano: il più pertinente è l'esempio delle partite che frequentemente attraversavano la Penisola tra Venezia e Porto Pisano ed alcune delle quali potevano essere instradate per Padova-Verona-Brescia-Milano-Pavia, oppure per il percorso fluviale sino a Piacenza od oltre (89). Questo esempio richiama la deviazione sud, sempre rispetto a Venezia, che aveva i suoi piloni tra Rimini e Talamone (essa pure evitando Firenze): essendo, infatti, tutte comunicazioni da mare (Adriatico) a mare (Tirreno), ossia transpeninsulari (90).

Ho già detto che a Genova potevano trovare sistemazione definitiva, a bordo del naviglio più grosso, le merci avviatevi con modesti mezzi attraverso Motrone, Lerici e Portovenere (come pure, in tempo di pace, da Porto Pisano, se la nave maggiore non aveva in programma di farvi tappa): ebbene, anche per questi casi Genova può dirsi un porto di Firenze, precisando che esso agiva in correlazione con quelli minori.

(88) Così, dalla Lombardia occidentale, dal Piemonte, dalla Svizzera e persino dalle Fiandre, qualora il carico si fosse dovuto indirizzare nell'Italia meridionale o nel Levante.

(89) Fino ad Alessandria, risalendo, perciò, come ho già accennato, anche un tratto del Tanaro.

(90) Cfr. la mia relazione all'XI Colloquio internazionale di storia marittima (Bari-Trani e nave « Ausonia », agosto-settembre 1969): *Da un bacino all'altro del Mediterraneo attraverso la Penisola Italiana*, in corso di stampa [poi pubblicato in: *Navigazioni mediterranee e connessioni continentali (secoli XI-XVI)*, Napoli 1982, pp. 3-14. NDC].

Del tutto uguali erano le incombenze di Savona (91), con la differenza dei volumi complessivi (cioè, facendo entrare in giuoco il numero delle navi, con la loro portata singola) di gran lunga inferiori. In più, è da notare un interessante servizio misto, che si svolgeva su questi segmenti basilari: Firenze-Porto Pisano (o Motrone, per le note ragioni)-Savona; e di nuovo un percorso terrestre, verso Torino ed il Monginevro, per scendere in Provenza, oppure, valicando il Moncenisio, per salire a nord (Parigi e Fiandra); ma era questa un'operazione eccezionale (per evitare Genova, la quale avrebbe potuto disimpegnare lo stesso compito), che di preferenza involgeva merci ricche.

La Provenza e la Linguadoca venivano raggiunte, altresì, con tragitti totalmente terrestri, che avevano nel Monginevro il passo comune — in condizioni normali —, al quale si arrivava con una grande varietà di strade:

a. da Pistoia-Lucca-Massa-La Cisa-Piacenza-Torino-Avigliana (o Pinerolo); oppure, dopo la Cisa, Cremona-Milano-Vercelli-Torino-Avigliana;

b. per cinque strade differenti a Bologna, e, poi, Modena-Parma, e, quindi, una delle predette successive alla Cisa; oppure da Bologna-Ferrara, da cui la navigazione sul Po, secondo l'accenno dato. Dal lato francese, dopo Briançon e Chorges, si transitava per Tallard-Sisteron-Manosque, oppure per Sederon-Sault-Avignone. Alcuni lotti di merci procedevano oltre, verso Barcellona, Valenza, la Spagna meridionale, ecc., prendendo imbarco a Marsiglia o ad Aigues Mortes: ecco, dunque, altri porti di diretta utilizzazione fiorentina! Ed il cammino avrebbe potuto essere ancora più lungo: quando le vie di Avigliana o Pinerolo erano impedite, da Milano si puntava sul valico del Sempione e da Briga si seguiva il Rodano (in molti tratti navigandolo); ovvero, superata Ginevra, si percorreva la strada di Aix-les-Bains, Moirans e Valence (Drôme), dove si incontrava di nuovo il Rodano.

Nell'Adriatico un nome fa spicco, largamente dominando: è quello di Venezia, con il suo porto situato più a settentrione e nettamente superiore in quel mare. Bisogna distinguere il ricorso che i fiorentini (e dalla propria città e da altre) facevano a Venezia spontaneamente, oppure ... forzatamente. Si tratta, nel primo caso, delle destinazioni verso est, che, pertanto,

(91) Vi si armavano navi di pari portata di quelle genovesi — sulle 1500 botti — ed essa costituiva il capolinea di viaggi della massima importanza.

determinavano la stessa direzione nel viaggio che adduceva al porto: è naturale che, per andare verso Levante, l'imbarco delle merci avvenisse in un luogo già avanzato in quel senso (anche se la salita a nord è piuttosto pronunciata). Ma è ulteriormente influente un altro fattore: quello del bisogno o della convenienza di servirsi delle navi veneziane, che erano quasi le sole, tra le maggiori, a praticare quel porto italiano quale capolinea. Ed è principalmente per queste ragioni, se non esclusivamente — a parte le necessarie deviazioni, delle quali vengo a dire —, che si faceva perno su Venezia anche per viaggi verso ovest (e mi è capitato di incontrare qualche carico che aveva per meta Aigues Mortes, muovendo da Firenze!), cioè, per la Catalogna o per il Mare del Nord (con le famose galee della « muda di Fiandra »): ragioni che si agitano in quella ben più vasta e superiore delle esigenze fiorentine di distribuire i loro immensi carichi fra più servigi navali — e, quindi, attraverso più porti e più itinerari interni — per sostenere il miglior ritmo e mantenere viva la concorrenza fra le potenze navali ed efficienti i percorsi interni, nei quali sarebbe potuto divenire imprescindibile il convogliamento di più fasci di rapporti e l'attuazione di più raccordi. E non mi sembra del tutto inappropriato aggiungere che quegli uomini così si comportavano per soddisfare l'ambizione, in loro irresistibilmente progressiva, di dominare luoghi, persone, mezzi, beni e servigi, mettendosi in condizione di essere sempre presenti nei centri principali e con funzioni essenziali.

Quando Firenze era esclusa da Porto Pisano, la tappa veneziana per le relazioni con l'Occidente era una delle tante di ripiego; ma non l'ultima, giacché, nonostante il notevole allungamento dei percorsi interno e marittimo e il maggiore assortimento dei mezzi che comportava (talvolta con quattro rotture di carico), si risolveva con leggeri aggravi di costi (92); l'unico vero inconveniente era quello dell'aumento della durata, cui si rimediava con gli accorgimenti riferiti addietro e che valgono per tutte le deviazioni.

A Venezia si trovavano delle navi eccellenti che praticavano tariffe molto favorevoli; i loro viaggi erano frequenti per le destinazioni più battute (Levante); per le altre, pure ciò attenuandosi di molto, si aveva una regolarità che era quanto mai giovevole alla programmazione d'insieme e,

(92) Cfr., fra l'altro, i miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., p. 604.

quindi, a quella ripartizione dei carichi fra i porti dei due mari e fra i mezzi di più nazioni. Inoltre, erano efficientissime le vie dell'interno, fra le quali — per la « nostra » visuale — interessava maggiormente il collegamento con Firenze, cui questa città dedicava vigili cure e mezzi propri.

Si pensi che Firenze, per rifornire i mercati di Genova, della Provenza e della Linguadoca, con merci provenienti dal Levante (e, inversamente — come è sempre da sottintendere —, per i beni richiesti dal Levante), si serviva di Venezia quale porto principale, facendo, poi, scendere le merci stesse su Firenze-Porto Pisano, per reimbarcarle, quindi, verso quei tre luoghi; oppure (tanto più se vi era guerra con Pisa), facendo compiere ad esse l'attraversamento della Pianura padana per la meta di Genova, ed oltre tale Pianura verso il valico del Monginevro, negli altri due casi (93). E tutto ciò, quando esistevano dei viaggi con il Levante che avevano per capolinea Genova, Marsiglia ed Aigues Mortes (e, molto spesso, sulle solidissime navi della rispettiva nazione).

È d'uopo, a questo punto, rammentare ancora una volta l'attraversamento a sud, Venezia-Rimini-Perugia-Talamone, descritto nella dissertazione su quest'ultimo porto.

Ancora disimpegnava pure questa funzione veneziana, senza i grandi archi padani, per l'ovvia ragione che era lontana da quella zona. Le partenze erano però, molto limitate, perché coloro che avrebbero potuto affollarne il porto — i veneziani — lo evitavano, per non distrarre operatori e merci in transito dalla loro città: diversamente, Firenze in grandi proporzioni avrebbe lì raccolto gli organismi che agivano attorno a Rialto. Vi erano le navi anconetane (che andavano anche a Bruges), alcune catalane e basche e non mancavano quelle fiorentine (94).

Non sto a riferire dei porti minori a sud di Ancona, che Firenze ha raggiunto in casi eccezionali e molto raramente, fino a quando, sulla metà del Quattrocento, non si impegnerà negli Abruzzi, impiantando grosse aziende a L'Aquila, per agire anche in Dalmazia e giù, fino in Albania. Lo stesso vale per alcuni porticcioli dell'altro versante, a sud di Talamone,

(93) Quale altro attraversamento da mare a mare questa volta, non più transappenninico, ma transalpino, conservando sempre la proprietà della merce!

(94) Fra queste, una delle varie navi della Compagnia de' Pazzi di Barcellona, quando la dirigeva quell'Andrea, che commise al Brunellesco la Cappella della famiglia, nel chiostro di S. Croce.

come la foce dell'Albegna, Porto Santo Stefano, Porto Clementino (il porto di Corneto, oggi Tarquinia), Civitavecchia, Ostia e i più grandi di Gaeta, Napoli, ecc. Nel '500 Firenze preferirà spesso la via di Napoli, per merci ricche, quali le sete, che provengono da Sicilia e Calabria, e i suoi drappi serici, che esporta a sud o incanala sulla via della Spagna meridionale e del Mare del Nord (è superfluo dire che il tragitto Firenze-Napoli era superato molto spesso per via terrestre).

Per riepilogare le linee principali ed essenziali delle comunicazioni che adducevano Firenze al mare (e inversamente) — alcune delle quali s'ingrossavano notevolmente quando s'imponeva la rinuncia a Porto Pisano — mi affido ad una similituine geometrica: esse si dispongono a raggera in due settori circolari, dagli angoli opposti al vertice (Firenze) e che sottendono gli sviluppi costieri delimitati, ad est, da Venezia ed Ancona e, ad ovest, da Savona a Talamone (con prolungamento, secondo quanto ho accennato poco fa, sino a Napoli); e, per essere esatti, l'apertura ovest superiore si dovrebbe stabilire in Briga-Ginevra, giacché questa era l'elevazione settentrionale massima, in simile direzione, per trasferire le merci all'imbarco nei porti compresi tra Aigues Mortes e Marsiglia. L'angolo ovest era, dunque, più ampio e più popolato di porti dell'altro: perché Firenze era una potenza naturalmente lanciata e maggiormente impegnata in direzione occidentale.

Questo richiamo geometrico non deve, tuttavia, far pensare che gli altri settori circolari o angoli opposti al vertice, che i precedenti determinano per esclusione — uno a sud, fra Ancona e Talamone, e l'altro, a nord, fra Venezia e Ginevra — non abbiano assistito a consistenti traffici della medesima classe di rapporti Firenze-mare, ad integrazione dei primi o in loro sostituzione: una infinità di segmenti stradali in senso longitudinale e latitudinale si tracciavano da allora — come in una carta geografica di oggi a un di presso — su quelle superfici, almeno come nelle altre. Basta rammentare, per citare i casi estremi a nord e a sud (e dagli sviluppi maggiori), gli attraversamenti da Venezia alla Provenza (via Monginevro, ma anche via Ginevra) e Rimini-Talamone (cui si può aggiungere Ancona-Talamone) ed in più, l'altro collegamento centrale — che non casualmente poggia sull'estremo nord del primo settore e su quello sud del secondo — fra Venezia e Talamone, passante per il centro di Firenze. La brevità di questa esposizione m'impedisce di narrare dei particolari onde le strade dei due settori derivati si affollavano di uomini e di beni, sempre

nella spinta di Firenze verso il mare, e inversamente; ma posso assicurare — con i documenti alla mano — che simili correnti sono defluite in quasi tutti i tronchi delle strade statali, provinciali e comunali odierne e persino su sentieri di notevole abbreviamento (ad esempio, per le comunicazioni verso est imperniate su Arezzo, fra tale città e Anghiari si accorciava di molto il percorso salendo da Pietramala e scendendo a Vaglialle, ossia, su quello che oggi è una semplice mulattiera); senza dire delle strade tra Firenze e Bologna, che si presentavano almeno con cinque itinerari o combinazioni differenti.

Se ripensiamo per un momento ai due settori originari (dico originari, nei rispetti fondamentali di questo argomento), sembra proprio che, abbrancando ed abbracciando per riunire al centro (e viceversa) le azioni che si snodano attraverso quei porti e le relative strade, si imprimesse maggiore compattezza a quei territori, come le radici di una gigantesca pianta, le quali, sempre più ramificandosi, moltiplicano la solidità, la vitalità e la fruttificazione della pianta stessa: e ciò vale anche per i due settori derivati, che tuttavia, come tali, erano essenzialmente alimentati dai due che sono da denominarsi, quindi, principali.

Ma questa compatezza non si sarebbe esercitata e non avrebbe avuto compimento soltanto con simile azione centrifuga, che precipuamente si rivela di ambito e di portata terrestri: la forza maggiore e decisiva veniva dal mare, producendovisi ed esplicandovisi ad opera degli stessi soggetti di tale ambito terrestre, con assoluta perfezione nella saldatura fra i due elementi, per articolazioni anche più lunghe, le più complesse e le più assortite, caratterizzate, appunto, dalla loro soggezione al medesimo organismo.

Dopo essere scesi a questi argomenti particolari, che, comunque, ci hanno consentito di spaziare molto, passando da un bacino all'altro del Mediterraneo, riprendiamo a dissertare su terreni ancora più vasti, nei quali la funzione e l'azione fiorentine sono state determinanti: e, con ciò, ci raccoglieremo nell'elemento di gran lunga preminente, ossia, quello economico.

L'aspetto più notevole nell'economia dei trasporti marittimi (come, del resto, per altri rami), è quello della strutturazione delle tariffe, che, invece, è stato trascurato anche dal Sombart, il quale, nelle sue impostazioni, non lo ha neppure sfiorato. Nelle brevi e rare pubblicazioni apparse sino a qualche anno fa, gli Autori si sono preoccupati soltanto di misurare l'inci-

denza del costo del trasporto su quello della merce (costo di acquisto o ricavo di vendita) per pochi esemplari, giungendo alla conclusione che la via marittima era meno onerosa e che solo le merci ricche sopportavano agevolmente gli aggravi di costo; ma l'indagine avrebbe dovuto essere estesa a tutte le merci, negli itinerari principali e secondari, ed istituendo confronti nel tempo, specialmente per accertare il comportamento delle tariffe.

È ormai assodato che anteriormente al XIV secolo la circolazione dei beni era limitata a quelli di pregio, fatta eccezione per i generi di prima necessità (grano e sale, soprattutto), per i quali esisteva un « regime » particolare di rifornimento: e perché dalla seconda parte di tale secolo assistiamo al movimento, persino su lunghe distanze, di qualsiasi materia e prodotto, vale a dire ad un vero e proprio *commercio di massa*? Indubbiamente si è verificato un cospicuo progresso tecnico, come conferma la ricognizione della flotta che i documenti mi hanno permesso di fare (e di cui non riferisco qui), e tanti espedienti organizzativi, che hanno migliorato sensibilmente il servigio; bisogna, poi, aggiungere gli effetti — che sono stati vasti — della pratica regolare ed intensa della via di Gibilterra, in ispecie per l'intercambio Mediterraneo-Mare del Nord; ed ancora, l'aumentata sicurezza (non tanto dei mezzi, ché essi rientrano nel primo caso), con l'affermazione dell'istituto assicurativo. Ma tutto ciò non offre una spiegazione esauriente.

Più che i *fattori tecnici* ha concorso a questo straordinario progresso il *fattore economico*: un radicale mutamento delle tariffe, informato al principio della *discriminazione dei prezzi*, del quale ho fatto cenno la prima volta al Congresso internazionale di Scienze storiche di Roma, del 1955 (95), e che negli ultimi anni ho avuto modo di studiare a fondo (96); più recentemente, Jacques Heers ha affrontato il tema nell'ambito genovese, attorno alla metà del Quattrocento, confermando i miei risultati (97).

(95) Cfr. *Atti del X Congresso internazionale di Scienze storiche*, Roma, 4-11 settembre 1955, a cura della Giunta centrale per gli studi storici, Roma 1957, p. 397.

(96) La prima indagine organica fu da me presentata al Congresso internazionale di Storia delle scoperte di Lisbona (settembre 1960), cfr. *La situazione della Marina Mercantile all'inizio dell'epoca enrichina: fattori tecnici ed economici di sviluppo*, in *Actas do Congresso Internacional de Historia dos Descobrimentos*, Lisboa 1961, vol. V, parte I, pp. 451-459; v., per più ampi particolari, l'art. *Werner Sombart e i problemi della navigazione nel Medio Evo*, cit.

(97) J. Heers, *Gênes au XV siècle*, Paris 1961, pp. 315-320.

Avanti il Trecento, anche se non conosciamo molti particolari, sappiamo che i prezzi dei noli erano tendenzialmente costanti: e, d'altronde, il terreno di loro applicazione era ristretto a poche merci della stessa categoria, cioè, a quelle pregiate (per reciprocità, era la condizione dei noli che contribuiva a mantenere angusto questo campo). In seguito (l'epoca cercherò di precisarla tra poco, ma, comunque, è da collocare negli ultimi decenni del Trecento), appuriamo, invece, dei noli che spaziano in un'area vastissima: con misure unitarie che si moltiplicano (nel passaggio dal minimo al massimo dell'intervallo) addirittura per 3.000 e più e con differenziazioni talvolta sottili in funzione diretta del valore della merce da trasportare.

Elementi meno incerti ci sono pervenuti dal periodo 1320-1340, all'incirca, attraverso la « pratica di mercatura » del Pegolotti, per quanto io non possa vincere una certa diffidenza di fronte ai dati « variabili » offerti da simili manuali, segnatamente per l'incertezza del loro inquadramento cronologico. Ma, in questo caso, ho potuto fare il controllo dei dati, nelle « Deliberazioni del Senato veneto » dell'Archivio di Venezia, trattandosi, infatti, dei servizi di Stato che da quella città si dirigevano in Fiandra, a Cipro e nel Mar Nero. In uno studio speciale (98) ho costruito una tabella, nella quale ho presentato i dati più numerosi, che sono quelli relativi al viaggio del Mare del Nord, dopo averli ridotti tutti alla moneta del soldo a oro di Firenze (1/20 di fiorino), per l'unità ponderale di 100 libbre, ed affiancandoli con il valore della rispettiva merce, per la stessa unità di peso, che ho ricostruito da altre fonti. Messe da parte alcune merci che sembrano di quotazione eccezionale, le undici rimanenti si presentano con un nolo che ha il suo valore maggiore appena doppio del minore: ossia, i noli medesimi oscillano in un campo che va da 1 a 2. L'intervallo di variabilità delle merci si distende, invece, come da 1 a 16; e quello dei tassi percentuali d'incidenza dei noli su tali valori va da 1 a 11. È evidente che, se le tariffe fossero state proporzionali al valore delle merci, i primi due intervalli avrebbero dovuto essere uguali e quest'ultimo nullo.

Queste cifre, pur con la dovuta cautela (99), rappresentano chiaramente la situazione del tempo: una pronunciata rigidità delle tariffe, che impedisce la circolazione dei beni meno ricchi.

(98) V. il mio art. dedicato al Centenario del Sombart, cit., p. 122.

(99) Con cautela, dato che alcune di tali cifre (e proprio i valori dei beni) sono ricostruiti alla stregua di fonti posteriori.

Dopo questa utilizzazione delle « pratiche di mercatura » — necessaria per far luce sul periodo anteriore al 1350 — possiamo avanzare la domanda: come si è giunti al balzo di progresso, che ho preannunciato, il quale può dirsi « rivoluzionario » quanto quello determinato dall'avvento del motore?

Il cammino verso l'affermazione piena di questo progresso non è stato breve, come è facile intendere: esso si può, tuttavia, localizzare nell'ultimo quarto del Trecento e si può ritenere concluso, pressoché dovunque, al passaggio del secolo. Purtroppo, non esistono testimonianze dirette dall'evoluzione iniziale; ma le sicure cognizioni che i documenti posteriori abbondantemente apportano (a partire per lo meno dal 1385) mi hanno consentito la ricostruzione integrale di quel cammino (100).

Artefice di questa meravigliosa conquista è stato il grande mercante: colui che disponeva di aziende dalle dimensioni vastissime e che era, naturalmente, impegnato su larga scala nel commercio marittimo. L'inizio della sua azione in tal senso si coglie quando egli concentra la sua attenzione sull'atto di trasporto, considerandolo — secondo l'accenno dato — un accessorio che, pertanto, deve aderire all'atto principale e fondamentale dello scambio: da allora, egli si adopererà, continuamente adattando, modellando il servigio di trasporto alle esigenze degli scambi dei beni, specialmente — se non proprio esclusivamente — nella sua espressione economica più rilevante, il costo. Nessuno più di lui era idoneo a fare aderire sempre meglio tale accessorio al principale immedesimandoli, e finendo, perciò, con il dominare anche nel campo dei trasporti.

In questa azione del mercante — che poi susciterà quella di completamento e di definizione dell'armatore — possiamo distinguere quattro fasi.

Dapprincipio, il mercante non si affaccia neppure al servigio della navigazione. La sua ambizione di arricchire vieppiù il proprio repertorio di merci e il numero ed importanza dei mercati da praticare ha modo di essere soddisfatta dalla copiosa disponibilità di ricchezza della sua azienda ed egli arriva ad abbracciare, contemporaneamente, o entro un breve raggio di

(100) I dati offerti dall'Arch. Datini, proprio per quel periodo, sono talmente numerosi ed assortiti da risolvere a pieno il problema: e tanto più, perché essi permettono di udire le voci e di coloro che producono ed offrono il servigio della navigazione e di coloro che lo utilizzano, proprio quando il nuovo principio si è affermato e sta radicandosi.

tempo, forti quantitativi di beni svariati. I costi di trasporto afferenti alle singole merci (che, seppure non differenziati nella misura unitaria, lo sono praticamente per l'incidenza sul prezzo del bene) vengono da lui conglobati, poi ripartiti e, quindi, di nuovo ricollegati alle rispettive merci, in misura diversa: utilizzando i larghi margini di profitto che offre il bene ricco per sgravare l'appesantimento del costo di quelli meno ricchi, che in tal guisa egli riesce a far rientrare mano a mano più numerosi nel suo repertorio. E ciò si verifica innanzi tutto nel commercio in proprio e, poi, in quello di commissione: sempre che — è ovvio — il giro di affari sia ampio e raccolto in un limitato spazio di tempo. In seguito, e l'esperienza acquisita e la padronanza sempre maggiore che l'uomo di affari avrà conseguito degli atti ai quali presiede lo sospingeranno con tale procedimento anche verso le operazioni disseminate in un campo temporale e qualitativo più vasto. L'essenziale è che egli sia in condizioni di dissociare per qualche tempo i costi dei trasporti da quelli dei beni, per unificarli e, quindi, suddividerli, per ribaltarli convenientemente sulle singole merci: e in ciò riuscivano le compagnie dotate di solidissimo « corpo », effettivo e potenziale, e di preparatissimi dirigenti, aperti e geniali.

In un secondo momento, il mercante si addentrò nell'atto di navigazione: cominciando con il noleggio di grosse porzioni di carico e poi dell'intera nave, a viaggio o a tempo, magari unendo le sue forze con quelle di alcuni soggetti della piazza di partenza della nave e di quelle lontane (ma sempre in numero limitato). E così il conseguimento di quel suo obiettivo fu sommamente facilitato: la prima manifestazione di costo della navigazione che egli incontrava era quella unitaria, complessiva — alla liquidazione del prezzo del noleggio totale — per una congerie di beni anonimi, i quali, quando se ne predisponeva la distribuzione, riacquistavano la loro individualità. E il mercante scomponeva tale costo in funzione di quattro variabili: secondo la situazione di mercato, la categoria delle merci da collocarvi (soprattutto per il loro prezzo), i quantitativi ed il risultato economico d'insieme; senza dire dei dettagli insiti nella composizione del costo dal quale doveva sbocciare il ricavo remuneratore. Egli, in sostanza, assommando in sue mani anche il servizio della navigazione, lo aveva inquadrato nel sistema dei costi mercantili — rendendosi arbitro di manovrare entro i limiti imposti dal mercato, beninteso — tra i vari gruppi di beni, col riunificarli alla considerazione compendiosa del risultato economico (nel quale poteva rientrare anche qualche addendo negativo).

Questa condotta, applicata dapprincipio nell'ambito dei singoli noleggi (definiti dalle rispettive navi o convogli), fu poi estesa a più di essi; aumentando l'assortimento delle merci, con conseguente dilatazione del campo di valore delle stesse, giacché venivano ad esservi ammesse via via quelle più povere. In tal guisa, una partita di piombo (merce molto povera) veniva contemplata, ai fini di questa valutazione, affiancandola ad una di grana (merce ricca), o, addirittura, ad una di seta (merce molto ricca), sempre badando — è superfluo dirlo — ai rispettivi valori e a tutto il quadro. E, d'altronde, l'esperienza del passato aveva fatto emergere i beni di maggior impegno dell'azienda ed il loro rendimento, indicando le possibilità dell'accostamento ad essi dei beni di nuova immissione, meno ricchi.

Lo studio cui si dedicavano questi dirigenti — nel periodo si è concretato, infatti, il dirigente puro, che potevano sbalzare soltanto gli organismi aziendali « grossi » — spaziava ben oltre la propria sfera aziendale, ché la fitta rete di carteggi consentiva loro di dotarsi di numerose e preziose cognizioni sugli itinerari principali, sulla composizione dei carichi navali e loro proprietari, sui prezzi praticati nei vari trasporti (oltre che sui prezzi dei beni) e sui risultati che già si coglievano in questa nuova procedura, la quale, intanto, altri avevano cominciato a praticare: insomma, attraverso la loro opera, fu compiuta una fusione teorica di gigantesche proporzioni, la quale non mancò di allargare gli effetti benefici fino allora realizzati.

Tale « politica » poteva essere perseguita soltanto dalle grandi aziende: quelle modeste non sarebbero mai arrivate alla condizione — indispensabile e decisiva — di riunire in loro mani simultaneamente una forte varietà di merci e tanto meno avrebbero potuto pervenire alla considerazione conglobativa di quelle distanziate dal tempo, perché mancava loro la certezza di attrarre in seguito nella propria orbita i beni più remunerativi.

La documentazione pertinente a questa fase è doviziosa; ma ha il difetto di ricondurre soltanto al primo aspetto, cioè, a quello del noleggio concluso dal mercante: mancando l'allacciamento con il secondo aspetto, ossia, con la ripartizione del nolo globale e, quindi con le tariffe differenziate, la cui applicazione, tuttavia, altra documentazione coeva ci prova essere stata normale da parte degli stessi noleggiatori. Il prezzo era complessivo in caso di noleggi totali, oppure « a un tantum » (eguale per tutti e indipendentemente dalle merci) per una prefissata unità di peso — il

« sacco », di 4 cantari, o il « cantaro » (o quintale) —, nel caso di noleggi parziali.

Si tratta, in sostanza, di due serie di documenti, le quali non presentano elementi di allacciamento espliciti: e solo si possono riconnettere in linea generale conoscendo l'attività di alcuni operatori, che hanno lasciato memoria di essa nell'una e nell'altra: come le compagnie del sistema degli Alberti, aventi sede a Bruges e Londra, e varie altre, tutte fiorentine.

Il procedimento contabile di rilevazione dei costi mercantili accessori — fra i quali, preminenti, quelli dei trasporti — che constatiamo per l'ultimo ventennio del Trecento (ma sicuramente in vigore prima), tradisce il momento di « unificazione » — o, meglio, di considerazione d'insieme — dei costi di trasporto or ora descritti. La registrazione definitiva si compiva attraverso due tappe: dapprima, riprendendo ad intervalli di tempo le scritture provvisorie disposte a conti relativamente ad ogni lotto di merce (nel « quaderno di spese di mercanzie »), per un addebitamento in unica soluzione del conto « spese di mercanzie » (del mastro); poi, quando i dati erano completi, quei costi accessori si elaboravano ed assestavano (almeno in parte), integrandoli con altri (per assorbire gradatamente le spese generali), e si faceva riprendere loro l'individualità (con l'ausilio del « quaderno di ricevute e mandate di balle »), stornandoli via via dal conto « spese di mercanzie », per attribuirli ai singoli conti di merci del mastro, nel frattempo accesi con l'imputazione del costo principale. Ed è, appunto, quell'addebitamento complessivo del conto « spese di mercanzie », il quale — almeno per i noli — autorizza a supporre che antecedentemente esso sia stato effettuato per un nolo complessivo, senza, ovviamente, le precedenti scritturazioni provvisorie (limitatamente ai noli, ripeto), adesso richiamate: e forse la stessa analisi del « quaderno di spese di mercanzie » (e, quindi, la nascita di questo libro) potrebbe essere stata sollecitata dall'apparizione dei noli singoli (nella fase di cui vengo a dire), i quali, di tutta la serie dei costi di traslazione, costituiscono il componente più importante e più espressivo, che trae seco tutti gli altri. Torna qui opportuno sottolineare che erano le aziende di questa sorta, che innovavano profondamente nella contabilità, per il bisogno, che esse solamente potevano nutrire, di conoscere e studiare sempre più a fondo i fenomeni aziendali. Ma riprendiamo l'evoluzione della struttura dei prezzi del nolo, con una riflessione che la concerne tutta. Il noleggio per grosse porzioni di carico, e ancor più nel caso dell'intera nave, realizzandosi a prezzi che unitariamente risultavano

minori rispetto a quanto accadeva in quelli frazionati per piccoli carichi, costituì di già per il mercante una occasione ed uno stimolo ad ammettere alla circolazione taluni beni meno remunerativi.

Una terza fase fu decisiva, per l'affermazione del principio dei noli informati al pregio delle merci. Nei noleggi che il mercante contraeva così ampiamente per le proprie merci, con il passare del tempo finirono per rientrarvi quelle altrui, le stive non essendo sempre colmabili con le sue; ed a lui, d'altronde, tornava conveniente recuperare il relativo costo: per cui dovette concedere anche agli altri quei prezzi unitari differenziati, che si erano formati ed affermati, quasi impercettibilmente, inconsapevolmente, nelle sue mani, in quella sorta di « movimento interno » fra nolo unico e merci plurime, tutto di suo dominio.

Questa fase segna la propagazione del principio, che inizialmente era circoscritto a pochi, grandi mercanti: adesso vi partecipano anche i minori, a cominciare da quelli che rientrano nell'orbita degli stessi artefici. Ed una volta che il principio si è diffuso presso gli utenti del servigio, essi lo imporranno via via agli armatori, i quali, gradatamente, pure dal canto loro faranno concessioni, principiando dai più « grossi », e compiendo i primi passi nell'ambito di singoli viaggi, per finire, poi, col contemplarli cumulativamente, in una valutazione d'insieme, come aveva fatto il mercante.

Poiché nell'epoca in cui è angolata la mia indagine, il principio non è completamente radicato (e ne darò fra breve delle prove), è possibile rilevare nei documenti l'uno e l'altro particolare. Il noleggio viene concluso a prezzo unico per una buona misura della capacità del mezzo, fondandolo su uno o due gruppi di beni — che potremmo dire « merci di spalla » — quali, ad esempio, per le navi dalla Catalogna all'alto Tirreno e all'alto Adriatico, le lane e un po' meno il cuoiame e pelli (per i quali già si pratica un prezzo lievemente inferiore); per il resto, ci saranno accordi fra le parti caso per caso, oppure ci si rimetterà alla usanza che, ove più ove meno, si sta, appunto, concretando. La base di partenza di questa delimitazione del carico in zone qualitative dal punto di vista di fissazione dei noli, deve essere stata la distinzione, di ordine quantitativo, che ricorreva nei contratti, riferendo l'impegno del noleggiante ad un certo numero di unità di peso « di fermo » e di un altro « di rispetto » (di solito inferiore alla metà): ebbene, al « fermo » corrispondevano spesso quelle merci fondamentali con noli molto vicini (o un nolo unico). Poi avverrà lo sganciamento e

il trionfo della discriminazione si potrà allora dire completo (101). Mi piae riportare questo brano di lettera, che mostra come ormai quella posizione sia superata, e che, eccezion fatta per la lana (tuttavia soltanto in quel momento), le tariffe saranno applicate secondo i « capitoli » (di Maiorca), cioè, secondo norme precise che hanno di gran lunga oltrepassato lo stato di consuetudine: « e, a dì 2 fermammo a la nave di Arnao Ulivieri, che n'è chonducitore Bartolomeo di Franciescho, quintali 700 di fermo e 300 di rispetto; chosta s. 10 (il q.) la lana e l'avanzo sechondo e' chapitoli di chostì. E avete a rispondere del rispetto 4 dì giunta la nave chostì à (a) stare 15 dì la nave e a Menorcha 5 utili » (102).

Non vi è dubbio che in quell'anno — il 1410, che è proprio il limite superiore dell'intervallo da me investigato — la discriminazione dei noli era una conquista compiuta, affidata ad accordi scritti, largamente propagatasi.

Ma già anni prima, l'uso aveva trovato ampia sanzione, perché spesso vi si fa appello, con frasi come queste: « così come si costuma », pagare quello che « pagano gli altri », ecc. Il farvi appello, però, prova pure che vi erano ancora delle incertezze, o meglio qualche resistenza: e questa constatazione serve per la datazione, approssimata, dell'affermazione della nuova struttura di tariffe: il cui momento conclusivo può ascriversi ai primi anni del Quattrocento, mentre gli altri quindici del secolo precedente sono quelli della lenta, ma inesorabile penetrazione ed imposizione del principio nell'ambiente armatoriale (103).

Il campo di variabilità dei noli è divenuto vastissimo, sotto la spinta di ogni sorta di merce, fatta esclusione di pochi casi, i quali, peraltro, sono del tutto estranei al commercio di massa: ad esempio, la legna da ardere e l'oro.

Dalle tabelle che ho potuto desumere dallo studio di 3.400 atti di

(101) Per i particolari su questa evoluzione, cfr. il mio art. *Werner Sombart e i problemi della navigazione nel Medio Evo*, cit., pp. 126-132.

(102) Così, in una lettera del 24 aprile 1410 (ma partita il 6 maggio), inviata dalla filiale di Valenza della Compagnia Datini di Catalogna alla consorella di Maiorca: ADP, n. 1081, cfr. la mia *op. cit.*, p. 132 n. 116.

(103) Molto interessante un'altra lettera, in cui si dice « che s. 13 de' avere di lana e boldroni; e s. 15, agnelline; e s. 12, allude; e s. 10, ciera; e s. 8 chuoia; e grane e zaferani, s. 50 per quintale, sì come si chostuma »: ADP, n. 1050, lett. Barcellona-Maiorca, dalla casa madre della Compagnia Datini di Catalogna (Barcellona) alla filiale di Maiorca, 19 giugno 1399. L'« allude » era la pelle di montonina conciata in allume. Cfr. la mia *op. cit.*, pp. 132-133 n. 117.

trasporto, completi di tutti i dati, riferisco adesso le poche cifre, che ci porteranno sollecitamente ad una conclusione. Prendiamo in considerazione le stesse 11 merci osservate per il periodo attorno al primo terzo dello stesso secolo: l'intervallo di variabilità dei noli è passato — dal rapporto da 1 a 2 — a quello da 1 a 10, essendo diminuiti i limiti inferiori ed elevatisi quelli superiori. Contemporaneamente, la percentuale di incidenza dei noli, fermi restando ovviamente i valori delle merci, ha visto ridursi il moltiplicatore del minimo da 11 a 2,3 (104).

Riepilogo le due serie di cifre, che misurano l'estremo superiore dell'intervallo avendo sempre ridotto ad 1 quello inferiore:

	anni 1320-40	*anni 1385-1410*
variabilità dei noli unitari	2	10
variabilità del valore delle merci	16	16
variabilità della percent. nolo/merci	11	2,3

È superfluo che io dica ancora che la perfezione delle tariffe si esprimerebbe con l'indice di variabilità dei noli tendente a quello di variabilità del valore delle merci: e con quello delle percentuali nolo/merci tendente a zero.

Se l'indagine viene estesa all'intero campo indagato per il nuovo periodo — che, come ho detto, ci è consentito dall'occasione di penetrare 3.400 operazioni — avvertiamo appieno le proporzioni e la solidità del principio, che è subentrato ad informare la nuova struttura delle tariffe: il quale è quello della *discriminazione delle tariffe dei trasporti*, per cui i noli sono differenziati in funzione del pregio delle merci.

Da mezzo soldo all'incirca, che è il nolo per il trasporto di 100 libbre di piombo (da Venezia alla Catalogna), si arriva a s. 1.800, per lo stesso peso di perle (nel viaggio in senso inverso): questo è l'intervallo di variabilità dei noli, cui si è pervenuti a cavallo dell'anno 1400; e, se escludiamo l'estremo superiore delle perle, che è un bene di scambio raro, per considerarvi un prodotto serico (soltanto il filo d'oro, dato che dei drappi — assai più ricchi — non sono riuscito ad appurare l'indispensabile

(104) Se la riduzione avesse raggiunto lo zero, le nuove tariffe sarebbero state perfettamente adeguate al valore delle merci, come cioè dei tassi *ad valorem*; ma questa è la posizione limite alla quale non giunge nessuna tariffa, perché, altrimenti, avremmo delle tariffe, ripeto, commisurate al valore.

base del peso), il nuovo limite, di soldi 248 circa, corrisponde ad un moltiplicatore del limite inferiore di quasi 500 volte, che è pur sempre notevolissimo (105).

Tra i beni ai quali è stato dischiuso lo scambio internazionale e il commercio di massa, mi sembra meritino attenzione soprattutto i seguenti. Fra gli alimentari, il riso (di Valenza), che può agevolmente pervenire alle mense dei paesi del Mare del Nord, da dove, per l'intermediazione di Bruges, si diffonde finanche nei paesi scandinavi e baltici; l'olio della Spagna meridionale e portoghese (e, meno, quello pugliese e di Gaeta) spazia fra il Mare del Nord (con la suddetta prosecuzione) ed Alessandria d'Egitto; i vini mediterranei (quelli egei, ma pure quelli italiani del Sud e un po' meno, per allora, quelli iberici) possono fare concorrenza a Londra, come in Fiandra e nei luoghi circostanti, ai vini francesi di vecchia reputazione ed introduzione, i quali venivano assai più da vicino, da Bordeaux e La Rochelle; il grano — a parte le situazioni particolari — ha visto scendere il suo nolo verso soldi 1 e 1/2 e l'incidenza sul suo valore al disotto del 12 %; possiamo aggiungere le carni e i pesci conservati, malgrado che non sia riuscito a reperirne i dati esatti, le fonti non offrendo mai la misura del peso. Senza dilungarmi, citerò ancora un gruppo di merci povere, cuoiami e pellami, che, non potendo circolare, si producevano un po' dappertutto: ad un certo momento, le cuoia e le pelli della Scozia, Irlanda, Portogallo, Andalusia, Barberia, Provenza, ecc., vengono a costare meno, a Pisa, di quelle migliori delle varie regioni toscane (delle quali, però sono largamente superiori). E così si farà strada la specializzazione, in quello, come in tanti altri rami della produzione e del commercio.

Uno sguardo particolare meritano i panni di lana. La larga diffusione, dagli ultimi anni del '300, dei panni di pregio medio e poveri, su lunghe distanze (così quelli fiamminghi della regione della Lys, di Wervicq e Courtrai soprattutto: quelli della Linguadoca, della Catalogna, con i « bianchetti » dell'Inghilterra), è da giustificare con l'affermazione delle nuove tariffe di trasporto, piuttosto che con la degradazione dei consumi, la

(105) Nella mia *op. cit.*, pp. 136-143, espongono le percentuali di incidenza dei noli per 84 merci nei quattro itinerari: Tirreno settentrionale-Provenza; Tirreno settentrionale-Catalogna; Venezia-Catalogna e Mediterraneo-Mare del Nord, validi anche per il senso inverso.

degradazione dei bisogni, la quale si sarebbe allora fatta strada, secondo l'opinione di qualche studioso (106).

Anche nel campo della navigazione, per concludere, abbiamo visto quanto sia stata decisiva — come già riconosciuto in quelli della banca, dell'industria, dell'assicurazione — l'azione del grande mercante. Anzi, è proprio qui, su questo nuovo terreno, allorché egli assomma in sue mani, con l'atto principale dello scambio, quello accessorio del servigio della navigazione, dominandolo, in una immensa estensione territoriale e di tempo, che in lui riscontriamo quella alta qualità negatagli dal Sombart per tale epoca e per vari secoli ancora: il *dominio del mercato*, nella sua più ampia accezione. Il principio, affermatosi nel campo marittimo, ha segnato da sé solo un forte contributo allo sviluppo degli addentramenti delle correnti di circolazione dei beni: le merci, infatti, giungevano in terraferma assai meno maggiorate dai costi del trasporto (del suo tratto marittimo); e tanto meno, giacché, avendo provocato le nuove tariffe un grande progresso tecnico della navigazione (aumento della portata, maggiore intensità dei servigi, più estesa autonomia, ecc.) il livello generale dei noli si era abbassato. Così il principio stesso va a radicarsi nelle strade interne, lentamente, ma inesorabilmente: dapprincipio, nelle vie fluviali e lacuali, poiché in esse le unità di servigio prodotte sono maggiori; poi, anche in quelle terrestri.

Il risultato di questa diffusione della struttura moderna delle tariffe dei trasporti è evidentissimo dalla frequenza delle varie strade terrestri, nei loro più lunghi ed interessanti segmenti, dal Mediterraneo al Mare del Nord, che la via di Gibilterra aveva notevolmente svilito, e tanto più quando nella medesima prenderà vigore la nuova serie tariffaria. La prova più eloquente ci è data dalla affermazione delle Fiere di Ginevra: il ritorno alle Fiere, nell'interno dell'Europa, quando la via di Gibilterra era battutissima (107).

(106) Cfr. il mio art. *La diffusione nel Mediterraneo occidentale dei panni di Wervicq e delle altre città della Lys attorno al 1400*, in *Studi in onore di A. Fanfani*, Milano 1962, vol. III, pp. 232-237.

(107) Rimando alla mia relazione *Da un bacino all'altro del Mediterraneo attraverso la Penisola italiana* [poi pubblicato in: *Navigazioni mediterranee e connessioni continentali (secoli XI-XVI)*, Napoli 1982, pp. 3-14. NDC].

5. *Lo sviluppo industriale*

Lo studio dell'industria toscana medievale, nella impossibilità di estenderlo a tutti i rami manifatturieri (e tanto meno cominciando dalle industrie estrattive), lo localizzerò nell'industria di gran lunga più importante, per ampiezza delle imprese dalle quali era disimpegnata, per entità dei capitali investiti (capitale circolante, giacché gli impianti fissi erano allora irrilevanti), per estensione della superficie dalla quale attraeva la mano d'opera, per vastità dei mercati di approvvigionamento delle materie e di quelli di collocamento dei prodotti e per l'assortimento qualitativo dei manufatti ottenuti: l'industria della *lana*. Dopo di questa, un'altra industria tessile ha avuto un forte rilievo: quella della *seta*; la quale, però, sino oltre la metà del Trecento ha costituito, per l'Occidente, una prerogativa di Lucca, da cui, allora, ha cominciato a diffondersi a Bologna, a Venezia, a Genova, a Firenze e poi all'estero, come a Colonia, ed infine a Lione.

Gli altri rami tessili del cotone e del lino sono un po' più tardi: si cominciano a vedere delle consistenti aziende (mercantili) che si dedicano « a fare lavorare il cotone » sino dagli ultimi anni del XIII secolo, senza, tuttavia raggiungere grandi espressioni. La prima regione cotoniera italiana — prima, in ordine di tempo, e prima, per i volumi che essa subito ha raggiunto — è la Lombardia, con i centri di Milano e di Cremona (per i fustagni, entrambe; la seconda, in più, per i « pignolati », che erano tessuti misti di cotone e lino); ma ritroviamo la produzione di « guarnelli » anche in Umbria (a Todi, Foligno e Terni) e a Napoli.

Il settore laniero è stato quello meglio studiato, seppure dal solo punto di vista della sua organizzazione (non scendendo, comunque, sul terreno della pratica, per mostrare la reale struttura dell'azienda, la sua disseminazione e il processo industriale), ad opera dello storico tedesco Alfred Doren (108); egualmente sono stati contemplati alcuni aspetti della produzione e, più ancora, della diffusione dei prodotti, la quale rientra, però, nel campo della mercatura. Negli Archivi di Prato, Firenze ed Arezzo ho trovato il materiale adatto — contabilità e carteggi — per l'integrale

(108) A. Doren, *Die florentiner Wollentuchindustrie vom vierzehnten bis zum sechzehnten Jahrhundert, ein Beitrag zur Geschichte des modernen Kapitalismus*, Stuttgart 1901.

ricostruzione di quelle aziende, compresi tutti i loro rapporti con uomini e materie (109).

L'industria laniera — ed analogamente quella serica e, un po' meno, quella cotoniera — avendo beneficiato dell'intervento dei mercanti, che ho insistito a definire di eccezionale vigorìa a Firenze più che in qualsiasi altra città, ha assunto quivi uno slancio ed ha conseguito dei risultati ai quali sono pervenute solo poche delle più reputate città della Fiandra e del Brabante, per il pregio dei manufatti e per l'ampiezza dell'area di distribuzione dei medesimi.

Ho già detto delle conquiste dei mercanti-imprenditori nel campo delle comunicazioni; quelle nel campo dell'industria laniera sono di un duplice ordine: mercantile (e, perciò, abituali per loro, mercanti), che è quanto dire la possibilità di raggiungere convenientemente qualsiasi mercato di approvvigionamento di materie prime (ed essi lo facevano con fortissimo rendimento, giacché risalivano fino al momento in cui la materia prima principale si definiva con la tosa della pecora; e risalivano finanche ai luoghi di produzione delle materie secondarie, secondo quanto attesta l'esempio, fra i tanti, della grana della regione di Valenza), così come quelli di collocamento del prodotto, avendo padronanza piena — ho già detto — degli atti accessori di trasporto; industriale: un problema, questo, principalmente organizzativo (al lato tecnico accudivano i soggetti esterni), nel quale le loro aziende erano formidabilmente valide, in particolare per la capacità d'individuare gli elementi idonei e di ordinarne l'incorporamento esecutivo nel complesso ciclo laniero. Offrendo in pasto a tali « fabbriche » (non importa se decentrate) le materie prime più ricercate (che, fra l'altro,

(109) L'archivio Datini di Prato, oltre una serie completa di libri contabili, arricchiti da dovizioso carteggio, possiede raggruppamenti più o meno numerosi riguardanti altre sei combinazioni aziendali; nell'Arch. di Stato di Firenze, sono di straordinaria importanza (anche se la serie relativa è incompleta) i registri della Compagnia di Arte della Lana dei del Bene, del 1355-1369 (trascritti integralmente e studiati dai miei allievi, Piero Stampi e Paola Degli Innocenti); in quello dello Spedale degli Innocenti, i documenti della Compagnia Salutati-Serristori, 1470-1471 (trascritti dalla mia allieva Maria Elena Simonetti) e numerosi altri di poco anteriori e posteriori; nell'Arch. della Fraternita dei Laici di Arezzo, i registri dell'azienda di Lazzaro Bracci, 1413-1425 (trascritti e studiati da Elisabetta Corsi, pure mia allieva); cfr. anche la mia conferenza *Lazzaro Bracci (La funzione di Arezzo nell'economia dei sec. XIV e XV)*, estr. dagli « Atti e Memorie dell'Accademia Petrarca di Arezzo », XXXVIII, n. s., 1965-1967, pp. 18-19.

stimolavano i miglioramenti tecnici e, quindi, il rendimento delle macchine e degli uomini), Firenze poté portarsi al più alto livello qualitativo, già stabilito dai panni di Bruxelles e di Malines: ho incontrato, talvolta, dei « paonazzi di grana » fiorentini venduti a 160 fiorini la pezza, mentre in Italia nessun altro lanificio ha superato i 70 fiorini nel valore di ciascuna pezza.

Ma non basta questo afflusso di materia per licenziare prodotti in grado di competere con quelli di più vecchia rinomanza: l'assillo dei costi si fece subito evidente e la loro compressione poterono esercitarla unicamente queste aziende, anzitutto, perché (dal lato mercantile) esse contenevano i costi dell'acquisizione della materia prima in virtù dell'ampio raggio di azione che conducevano in proprio (senza le intermediazioni alle quali dovevano sottostare le aziende piccole), e ciò vale anche per il collocamento dei panni; e quindi, perché (dal lato industriale) esse seppero individuare, predisporre ed organizzare la rete degli operatori propri e stabili (in numero esiguo) e di quelli potenziali o esterni o occasionali (in numero talvolta centuplo rispetto agli altri) in maniera assolutamente perfetta.

In merito alle operazioni più delicate, non si può passare sotto silenzio il buon gusto ed il senso artistico, molto spiccati nei fiorentini di allora, che hanno concorso ad un rapido progresso della mano d'opera, la quale, in precedenza (alludo alle aziende di Calimala, tanto prospere fra il 1250 ed il 1340) si era già esercitata nelle operazioni di rifinizione (fra cui è particolarmente delicata la tintura), da attuarsi su un greggio pregiato. E sono, appunto, le aziende di Calimala, che segnano la tappa introduttiva nell'affermazione delle aziende di Arte della lana, ossia delle aziende dedite all'intero ciclo laniero. Le società di Calimala, secondo quanto ho detto, erano nate totalmente mercantili, con pronunciata specializzazione nella importazione dei panni di lana di « Oltremonti », cioè, della Fiandra (ma anche della Champagne), che riesportavano verso i ricchi empori del Levante, così come si trovavano, vale a dire pressoché greggi, perché nel Mare del Nord non arrivavano ancora le sostanze tintorie mordenti, prodotte soltanto dai paesi dello stesso Levante (alludo alla grana, al verzino, all'indaco, allo zaffiore ed all'allume). Ad un certo momento, sulla metà del XIII secolo, queste aziende — che già spaziavano su molti mercati di Ponente e su quelli di Levante —, potendo agevolmente importare le predette sostanze tintorie e mordenti, fecero fermare la corsa del panno nella loro città, a Firenze, per migliorarlo ed arricchirlo, imprimendogli un

colore pregevole, sottoponendolo ad un purgo accurato e ad una conveniente follatura e tiratura. Il panno così perfezionato riprese, quindi, il suo cammino verso i mercati in cui era agevolmente collocabile, sia perché erano ricchi, sia perché l'azienda esportatrice vi si era esercitata ed introdotta da tempo.

Queste lavorazioni, che costituiscono la fase finale dell'intero ciclo laniero, non venivano compiute nella bottega dell'azienda, dato che essa non poteva, all'improvviso, e per un lavoro non continuativo, dotarsi permanentemente degli impianti necessari e della relativa mano d'opera; ma venivano affidate agli artigiani della piazza, ai quali l'azienda cedeva anche le materie prime, concatenandone e coordinandone le azioni, cioè attraendoli nella sua orbita per il disimpegno ordinato delle varie fasi, come se costituisse nell'occasione altrettanti centri operativi propri.

Quando raggiunsero, dal lato opposto al Levante (ove avevano stabilito il contatto con le materie tintorie e mordenti), i luoghi (la regione collinosa dei Cotswolds, ad ovest, e le « Badie », a est) di allevamento ovino, le stesse aziende cominciarono ad importare non più il panno greggio, ma la materia prima pregiatissima (di gran lunga la migliore, almeno fino al Cinquecento), che, con lo stesso procedimento della lavorazione presso terzi, sottomisero alla produzione del panno, chiamando a sé — come già avevano praticato con gli artigiani tintori, purgatori, follatori, tiratori, cimatori, ecc. — i lavoranti dediti alle operazioni precedenti, a partire dalla lavatura del fiocco e, quindi, alla sua manipolazione, per farlo, poi, trasformare in filato ed, infine, in panno. Insomma, si trattava di estendere il proprio intervento nello schieramento artigiano-industriale, per utilizzarlo nella totalità dei suoi compiti e per accudire, pertanto, al completo ciclo laniero.

Lo sviluppo di questa nuova attività dell'intero processo laniero raggiunse subito dimensioni ragguardevoli, tanto da far sorgere tosto una nuova corporazione: quella dell'*Arte della lana*, che divenne tra le più fiorenti e potenti di Firenze.

« Fare l'Arte della lana » voleva dire — a Firenze, come in tutta la Toscana — dedicarsi alla manifattura laniera, dapprincipio attraverso un esercizio costituito in seno alla preesistente compagnia mercantile-bancaria o di Calimala (che pure era mercantile-bancaria, ma avendo la specializzazione della rifinizione dei panni) e determinando in seguito la costituzione

di compagnie apposite, legate e collegate — alla maniera del « sistema di aziende » — con le consorelle da cui erano derivate.

Nonostante la parziale esperienza industriale, questi nuovi organismi non si dotano di tutti gli elementi — reali e personali — che il processo industriale richiede: appunto, l'espediente delle aziende di Calimala — di avvalersi di unità operative esterne —, avendo dato buoni risultati, sarà continuato nella più estesa gamma di azioni. Oltretutto, non si sono potuti formare ancora i dirigenti industriali, idonei a sovrintendere, fin dall'impianto, ai compiti e funzioni dei molteplici centri operativi; e, infatti, i primi dirigenti saranno attinti dalla stessa cerchia artigianale, senza che siano incorporati nel nesso aziendale; sono i cosiddetti « conducitori di panni », che — analogamente ai « conducitori » nei trasporti — organizzano la produzione, riunendo e combinando gli atti parziali. Più tardi, essi saranno assunti come « fattori » (cioè, impiegati) nei più alti ranghi di carriera ed anche incorporati come soci, talvolta in qualità di soci semplicemente d'opera (110).

Il lavoro eminentemente caratteristico della nuova combinazione aziendale — ossia, quello tecnico, tipico dell'industria, compreso tra la lavatura della lana e la cimatura del panno — non viene compiuto all'interno dell'azienda, per la quale, pertanto, non è tale: il lavoro proprio, che rappresenta la sua peculiarità e la contraddistingue, è, invece, quello della consegna e del ritiro del semilavorato presso operatori esterni, concatenandone tempestivamente le azioni, per comporle nell'unica articolazione della trasformazione d'industria. Stante l'importanza di questo lavoro e la continuità cui esso deve sottostare, l'azienda si provvede di personale apposito, di stabile dipendenza: è questa la prima partita di salariati fissi dell'azienda industriale laniera; ma non si tratta di un salariato industriale, giacché esso non attende ad alcun lavoro industriale (il salariato vi sarà stato presso le unità operative esterne, ad esempio, nella bottega di un tintore, nei tiratoi, nelle gualchiere, ecc.).

Non vi è dunque in queste società di Arte della lana alcuna possibilità d'indagare attorno ai salari industriali. Recentemente ho potuto penetrare nella compagine personale (e nella gestione) della Società di Arte della lana

(110) Per l'industria laniera, cfr. la parte V, dei miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit., pp. 455-729, desunta dallo studio completo del materiale dell'Arch. Datini.

di Francesco di Iacopo di Francesco Del Bene di Firenze (1355-1369), incontrandovi un maggior numero di salariati rispetto a quello accertato per la posteriore, analoga azienda datiniana; ma, a parte la comparsa di due pettinatori, di un appenecchino (che disimpegnava, però, anche lavori minori) e di uno scamattino (pure dedito ad operazioni inferiori), si tratta sempre di lavorazioni di collegamento con i centri esterni — di cui sto per dire — o di ausilio (« per istare alla casa a serivire a' lavoranti », « per fare per la bottega », ecc.) degli operai veri e propri (chiamati, infatti, « lavoranti »), che frequentavano quella bottega o altri locali della medesima (111).

Il problema salariale, per i compiti fondamentali in questo campo, cioè la trasformazione, è un problema che non si può porre fino a quando l'organizzazione dell'azienda non sarà quella di una fabbrica in senso proprio (cioè, provveduta di suoi centri operativi, raccolti sotto unico tetto, completi di tutti gli impianti e, quindi, della mano d'opera fissa): e non di quella che è stata giustamente definita *fabbrica disseminata o decentrata.* Per questi organismi viene impiegato anche il nome di *mercante-imprenditore*, con riferimento principalmente al soggetto aziendale: l'esponente « maggiore », giacché in lui si identifica la funzione imprenditoriale.

Con questa configurazione dell'azienda — creata dalle aziende dell'Arte della lana o, meglio, da quelle di Calimala, e che si ritrova ancora oggi in molte località proprio della Toscana (e specialmente a Prato) — si deve intendere quell'organismo che attende alla produzione industriale (per il quale, pertanto, si può usare il termine « fabbrica » o « opificio ») avvalendosi di centri operativi esterni, i quali fa intervenire ordinatamente (incorporandoli, quindi, all'occorrenza), mediante l'azione di collegamento disimpegnata da personale stabile, i cosiddetti « stamaioli » e « lanini », così chiamati in dipendenza dei due tipi di fiocco — di « stame » e di « lana » — che essi portavano a filare all'esterno, con frazionamento degli atti e, pertanto, frequenza assai più pronunciata che per le altre operazioni.

Questi centri esterni andavano — come è facile intendere — dalle

(111) Sono questi i documenti rammentati alla n. 109, trascritti ed illustrati da P. Stampi, *Ricostruzione della « Compagnia di Arte della Lana » di Francesco di Iacopo di Francesco Del Bene di Firenze: le botteghe, il personale stabile e gli approvvigionamenti delle materie nel 1355-1369 con trascrizione del « Libro Bianco » e dei « Libri Cassa F, K, e L »*, tesi di laurea, Firenze 1965, v. 4.

dimensioni minime, di persone (un solo uomo o donna, che lavorava in casa) e di strumenti (un graticcio e un paio di pettini, per pettinare il fiocco), a quelle massime, di persone (già nella seconda metà del XIV secolo incontriamo delle aziende collettive, con vari dipendenti, per la tintura, il purgo, la tiratura e la follatura) e relativi strumenti (quali le gualchiere: grossi edifici in riva ai fiumi, con cospicue apparecchiature). Essi si legano all'imprenditore di volta in volta, non con un rapporto salariale, ma con quello di fornitura: la remunerazione degli atti da loro compiuti non comprende soltanto la mano d'opera; ma pure il consumo di materie, l'uso di impianti e dell'organizzazione generale delle aziende medesime, anche se esse consistono in quelle di un modesto scardassatore, che in un angolo della casa dispone di un graticcio sul quale lavora con i cardi o scardassi (impiegando dell'olio).

In tali condizioni, la rilevazione dei costi si compiva per fasi lavorative (e con localizzazione perfetta), a differenza di quel che si verifica oggi, classificando i costi per fattori produttivi (materie principali e accessorie, mano d'opera, impianti, forza motrice, ecc.): ricomposizione dei costi, quest'ultima, che non è assolutamente possibile effettuare per il Medio Evo, proprio perché mai è districabile l'importantissimo fattore della mano d'opera e non sappiamo con sicurezza quale fosse l'entità degli impianti, trovandosi essi totalmente al di fuori del mercante-imprenditore (e così, per i combustibili e per i costi generali). Cadono, dunque, tutte le dissertazioni attorno alla parte che la mano d'opera ha avuto nella trasformazione di industria, a cominciare da quella del cronista Giovanni Villani, che ad essa attribuiva un terzo del costo totale del panno (ma forse egli aveva avuto modo di guardare all'interno delle varie aziende artigiane).

Le dimensioni delle aziende esterne dipendono normalmente dalla complessità dell'operazione e, perciò, dalla entità dei fattori che essa richiede: si comincia dall'esigenza di una differenziazione dei compiti, che comporta una pluralità di lavoranti: si continua con la vastità degli impianti e dell'edificio che deve accoglierli. Le operazioni che precedono la formazione della pezza (che avviene con l'orditura e tessitura, allora distinte, seppure strettamente adiacenti), erano svolte da persone singole e richiedevano utensili esigui: si tratta di quel gruppo che oggi va sotto il nome di « preparazione della materia » o « manipolazione del fiocco » (lavatura, divettatura, scamattatura, pettinatura, scardassatura, appenecchiatura, scapuc-

ciatura e, se dovevasi effettuare la tintura su fiocco, anche la vergheggiatura: tali erano le fasi dell'epoca); quindi, la filatura di stame e quella di lana (o di palmella); ma anche la pezza richiedeva alcune operazioni semplicissime, nel solito duplice riguardo personale e reale, quali la dizzecolatura e la riveditura, che servivano ad eliminare le piccole impurità della pezza, appena concretata; è da aggiungere la cimatura, di molle e di compiuto, che concludeva il processo. Dalla tessitura innanzi — come, del resto, ho accennato — si avevano le combinazioni personali e reali di maggiore consistenza, ancorché per quella prima fase s'incontrino dei tessitori che vanno a lavorare nella bottega dell'imprenditore, su telai di cui questa si è provveduta: mi riferisco soprattutto alla tintura, al concio (che comprendeva il purgo e la tiratura) ed alla follatura. Per queste tre fasi, negli ultimi anni del Trecento, appaiono frequentemente delle compagnie, talvolta consistenti (in una « Compagnia della Tinta » di Prato, formata da due soci, hanno agito contemporaneamente anche sette dipendenti stabili, oltre ad alcuni occasionali); ma non per la tessitura (pur essendo cospicua — rispetto agli impianti fissi dell'epoca — la sua apparecchiatura basilare, il telaio), avendo essa mantenuto il carattere domestico, con il « telaio della famiglia », sul quale si avvicendavano i membri della famiglia stessa, ed anche lavoranti chiamati per l'occasione. Tutte queste operazioni — lo si desume agevolmente — erano indipendenti, tecnicamente ed economicamente, dal mercante-imprenditore.

Dalla posizione-limite inferiore della fabbrica totalmente decentrata (a parte i salariati « stamaioli » e « lanini » (112), i quali d'altronde agiscono su e per quella decentrazione) delle manifestazioni iniziali (XIII secolo) dell'Arte della lana in Toscana, assistiamo fino dal secolo successivo ad un graduale accentramento di operazioni (e, quindi, dei relativi fattori) nella bottega, sino alla posizione-limite superiore degli ultimi secoli (XVIII-XIX), rappresentata dalla fabbrica totalmente accentrata. È un incorporamento che, tuttavia, procede molto lentamente e che in varie località della Toscana — l'ho già rilevato — non si è ancora compiuto appieno nemmeno oggi. Esso avviene per gradi, cominciando con le operazioni iniziali (a parte la lavatura), che sono le più semplici: e si distinguono, a loro volta, due stadi, ossia, l'azienda si fornisce in precedenza degli attrezzi ed utensili, sui

(112) D'ora innanzi, indicherò questa professione soltanto con il primo nome, per brevità.

quali chiama ad agire dei lavoranti esterni, con remunerazione a compito (113); più tardi, sempre progressivamente, essa assumerà dei salariati e, intanto, aveva fatto eseguire questi lavori da quelli di cui già disponeva, gli stamaioli, quando erano liberi dai loro compiti tipici, o garzoni generici, come quelli di cui si è detto a proposito della Compagnia del Bene. La filatura, pur essendo tanto semplice, conserverà le sue sedi esterne, poiché, nella stragrande maggioranza, vi attendevano le donne, in ispecie quelle della campagna.

Anche per la dizzecolatura, riveditura e cimatura — che richiedono appena un tavolo, delle mollette e delle forbici — i lavoranti andavano sempre più frequentando la bottega, pur rimanendo indipendenti. Più avanti ancora l'azienda si provvederà di telai, installandoli nella propria bottega o in quella dell'artigiano, ma sempre dedicandovi personale esterno, con la consueta retribuzione a compito (negli altri casi, quando cioè, il telaio era di proprietà del tessitore, la retribuzione era, naturalmente, maggiore, comprendendovisi il costo dell'uso di questa macchina).

Riassumendo, secondo l'esemplare della Compagnia di Arte della lana « Francesco Datini e Agnolo di Niccolò » di Prato (114), le forze personali si distinguono come segue:

1. salariati « stamaioli », cioè, che disimpegnano i servizi di allacciamento con le unità operative esterne; nel tempo libero da tale lavoro e in tempo straordinario si dedicano, sempre in bottega, alle operazioni su fiocco (quelle dei « ciompi »); sono retribuiti a tempo, è ovvio, ché, altrimenti, non sarebbero salariati, a parte i compensi straordinari, valutati a compito;

2. unità operative esterne (dette genericamente « lavoranti »), che disimpegnano, recandosi caso per caso alla bottega, le seguenti mansioni:

a. preparazione della materia (sono i « ciompi »);

(113) Mentre sussisteva, ovviamente, il lavoro affidato all'esterno (come constatiamo per l'opificio laniero Datini, che affidava una porzione del lavoro ai castellani del Cassero Vecchio e del Cassero Nuovo, i quali si comportavano da sub-imprenditori, accentrando presso di sé la relativa mano d'opera).

(114) E rammento che di tale azienda è pervenuta a noi la completa documentazione di contabilità e di carteggio, come non si è verificato per altre aziende sino al Seicento.

b. rifinizione della pezza (soltanto la dizzecolatura, riveditura e cimatura), fra loro, qualcuno reca seco gli utensili più semplici (pettini e cardi), mentre quelli più cospicui (graticci e tavoli) vengono offerti dalla bottega; tutti sono remunerati a compito, in proporzione del peso del lavorato, con tariffe che ben presto verranno discriminate in funzione del pregio della lavorazione, discendente da quello della lana; in più, viene ricompensata la cessione dell'uso dell'utensile eventualmente apportato;

3. unità operative esterne (senza nome generico), che svolgono le operazioni nella propria sede, e sono unità individuali (per le più semplici operazioni, la filatura e l'orditura, come pure per la tessitura), che possono costituire addirittura delle compagnie (per la tintura, il concio e la follatura). La retribuzione, sempre del tipo « a compito », è di carattere composito (per la pluralità di fattori offerti da tali aziende), che fa pensare ad un rapporto di fornitura, secondo quanto ho già accennato (115).

Più questa Arte si sviluppa, più si eleva la richiesta di mano d'opera, che ad un certo punto la città non riesce a soddisfare: e, allora, si fa appello al contado, spingendosi via via più lontano, come ho constatato per Prato, dove l'attrazione si è esercitata sino a 25 km. in linea d'aria ad est della città, e a 20 ad ovest, risalendo vallate e superando montagne, imperniandosi su 96 località.

Non meno ampia è l'area di disseminazione concernente Firenze, la cui ricostruzione, tuttavia, non è completa (perché delle aziende da me studiate mancano talvolta i libri della filatura, l'operazione per la quale più marcato era tale aspetto): il suo perimetro correva, all'incirca, da Cerreto Guidi a Carmignano ed a Campi Bisenzio; attorniava, quindi, il monte Morello, fino ai 500 metri s.l.m., e rimontava tutta la vallata del Mugnone e i colli oltre Fiesole, per scendere con i tributari minori dell'Arno alla vallata di questo, la quale risaliva sino a Figline, penetrando da Pontassieve nel Mugello e salendo sul Pratomagno (alla stessa altitudine di 400-500 metri); il limite ovest sul medesimo fiume era Empoli ed a sud di esso arrivava fino a Greve, San Casciano Val di Pesa, Castelfiorentino; e sovente debordava per

(115) Ad esempio, l'azienda tintoria offre l'uso degli impianti fissi e il consumo di legna e carbone, di acqua, di sostanze tintorie, tannanti e mordenti, ecc., oltre alla mano d'opera dei dipendenti fissi ed occasionali, e la remunerazione dei soci.

avvalersi di altri centri importanti (così, a Prato, per la tintura). L'interno di questo grandissimo poligono era fittamente popolato, oltre che dai paesi e borgate che vi sono oggi, da quasi tutti gli edifici e casolari sparsi, che pure tutt'oggi esistono.

Se in una posizione dominante dal centro di Firenze volgiamo attorno lo sguardo, in tutte quelle abitazioni (dalla più semplice casa di campagna, ai vari palazzi ed ai castelli) così leggiadramente disposte sui poggi, sui colli e nelle brevi pianure, dobbiamo vedervi un centro operativo potenziale delle numerose aziende di Arte della lana che avevano la sede in città. Questa, al contrario di quel che accade oggi, non determinava lo spopolamento delle campagne; ma ne sosteneva le popolazioni, elargendo la ricchezza sotto forma di assegnazione del lavoro, di partecipazione al suo lavoro: e i semilavorati, che si consegnavano e riconsegnavano mediante il lavoro di salariati fissi in ciò specializzati, circolavano nelle vie e nei sentieri del contado, così come oggi scorrono lungo i brevissimi tratti del passaggio da un reparto all'altro dell'opificio in senso proprio. In quei tempi, le manifestazioni vitali del lavoro non si svolgevano in ambiti ristretti e chiusi, ma all'aperto, tutto percependovisi e tutti quasi immedesimandovisi.

Il fatto di aver così inchiodato la popolazione di campagna e di averle permesso, con le agiate condizioni, di moltiplicarsi sul posto, ha costituito una circostanza che ha notevolmente influito sul progresso dell'agricoltura, anche perché i più intensi rapporti con la città hanno permesso di incanalarvi più agevolmente la produzione della terra.

Ritornando per un momento alla fabbrica che ho potuto studiare completamente, riferirò qualche dato numerico, che dà una chiara idea della disseminazione di questi organismi, sia per la vastità del territorio, sia per il numero delle unità personali richiamate, sia, infine, per il numero degli atti in cui il processo si è frazionato in mano di quelle persone. Nei tre anni di attività, la Compagnia Datini di Arte della lana di Prato si è servita di 1000 persone, tra cui il consocio Agnolo di Niccolò, che era il direttore generale e otto salariati (il contabile e gli stamaioli). Delle 991 rimanenti, ben 460 hanno agito nel contado, e precisamente nelle 96 località dianzi rammentate, che si dispongono in un'area di circa 500 km. quadrati. Si tenga presente, però, che fra tali unità vi sono delle compagnie (comprendenti anche 9 persone) e dei sub-imprenditori (per la preparazione del fiocco e per la filatura), che, a loro volta, distribuivano il lavoro a decine e decine di persone. Tutte queste forze hanno disimpegnato 6.088

operazioni, con una media di 6,09; da un minimo di 1 (il che avviene per 513 persone) ad un massimo di 126 (il che si riferisce ad un cimatore spostatosi più volte da Firenze a Prato per lavorare complessivamente 126 pezze).

Ecco una delle tante funzioni alla quale ha assolto la città: quella di ritrasmettere tanta vitalità al suo contado, sul lungo raggio, legandolo a sé con assidui rapporti e rendendolo ampiamente partecipe dell'opera civilizzatrice che s'imperniava massimamente su di essa. Ma se consideriamo che il soggetto delle azioni industriali era allo stesso tempo il soggetto degli atti mercantili antecedenti e susseguenti, la distensione delle sue azioni è ben più ragguardevole: come la serie degli atti di vendita, attraverso proprie unità periferiche, che curavano qualche volta anche le vendite al minuto, si protendeva addirittura verso le soglie dell'abbigliamento, del consumo, così le operazioni di approvvigionamento potevano avere inizio nel luogo della tosa della pecora, dove propaggini della medesima azienda organizzavano la raccolta e sostenevano le fiere nelle vicinanze (116). Questa complicata articolazione — dagli estremi geografici in Inghilterra e in Damasco (da quest'ultima avveniva la prosecuzione verso l'Oriente) — veniva talora realizzata con l'esercizio in proprio dei trasporti (si ricordino le navi di proprietà di queste grandi compagnie e, più ancora, quelle noleggiate per intero o per grosse frazioni), o per lo meno avendone presieduto l'organizzazione. Ed in più, non di rado si verificava che compagnie dello stesso sistema aziendale fiancheggiassero l'operazione dal punto di vista assicurativo e da quello bancario, segnatamente quando ne sussistevano le specializzazioni.

Questi prodigiosi operatori sembra abbiano superato, a mezzo il Quattrocento, tali confini naturali, per le loro funzioni (alludo agli estremi dell'approvvigionamento e del collocamento del prodotto): e, precisamente, essi sarebbero andati oltre la tosa della pecora, impegnandosi nell'allevamento, per migliorarne il prodotto laniero. Sono arrivato a tale convincimento constatando, dapprima, che grandi lanaioli fiorentini, adusi alla manipolazione di lane pregiate, immettevano in essa anche lane « matrici-

(116) L'ho accertato per varie compagnie, riguardo alla lana inglese dei Cotswolds ed alle lane della Castiglia, del Maestrazgo, di Maiorca, di Minorca e della Provenza.

ne » (117) e « acquiline » (de L'Aquila) di buona qualità (118), che una volta erano sconosciute negli Appennini e in genere in Italia; e apprendendo, poi, che una di tali aziende (la Comp. Gondi) aprì una filiale a L'Aquila, di cui è sopravvissuto un mastro, che documenta questi grandi interessi lanieri con le località di produzione e menziona vari altri fiorentini che nei tempi anteriori erano stati molto occupati nelle zone (119). Fuori della propria regione incontriamo — per lo meno dagli ultimi anni del Trecento — addirittura l'intervento di natura industriale: alcune compagnie, del consueto carattere mercantile-bancario, costituiscono delle propaggini industriali, avvalendosi di elementi locali. Così, ho constatato di aziende fiorentine e pratesi a Pisa, a Genova e altrove; di aziende aretine a Pisa, ecc. L'interesse che destava Pisa sotto questo profilo è dovuto al fatto che colà si reperivano le materie prime principali e secondarie appena arrivate d'oltremare; e, poi, si sarebbe esportato il panno, senza far compiere a lana e panno il doppio tragitto interno. Una documentazione più recente mi permette di aggiungere che ciò avveniva pure all'estero, e proprio in Fiandra (a Wervicq, Courtrai ed altre cittadine lungo il fiume Lys): la Comp. di Diamante e Altobianco degli Alberti, che aveva sede a Bruges, è stata quella più fortemente impegnata (pare anche quella dei fratelli Mannini) e, con la sua forte spinta mercantile, contribuì non poco alla larghissima diffusione di simili tessuti in ogni angolo mediterraneo (120).

La documentazione pratese, dalla quale ho estratto e partecipato or ora alcuni elementi importanti, è ugualmente esauriente sull'importantissimo tema della formazione del costo della produzione laniera; esauriente, anche perché permette di osservare la manipolazione di una gamma qualitativa completa della materia prima principale: si va da un valore, per 100 libbre di lana, di 6 fiorini per la lana romagnola, cioè, locale ed appenninica, ad uno di 33 per lana inglese.

(117) Provenivano da Amatrice che, pur essendo stata aggregata al Lazio nel 1927, ha spiccati caratteri abruzzesi.

(118) Per dare un'idea del pregio di questa lana, dirò che se ne ricavavano panni di un valore eccedente anche gli 80 fiorini l'uno.

(119) Anche tale registro è stato trascritto ed illustrato da un mio allievo, Franco Puzzo, *Il periodo aureo dell'espansione commerciale fiorentina a L'Aquila, dalla ricostruzione della Compagnia di Matteo di Simone Gondi, 1480-1484 (con trascrizione del « Libro rosso segnato A »)*, tesi di laurea, Firenze, 1967, v. 2.

(120) Cfr. il mio art. *Mercanti-imprenditori italiani in Fiandra alla fine del '300*, in « Economia e storia », VI (1958), pp. 144-161.

L'insieme della produzione presenta una moltiplicazione del costo della lana per 2,63; in questo totale, i componenti principali vi occupano la seguente posizione:

costo della lana	38 %
costo della trasformazione	62 % (121)

I dati di cui sopra, sottoposti ad una elaborazione, che mi è consentita dalla cognizione di altri costi, si scindono nella maniera seguente:

costo della materia prima	34 %
costo della trasformazione	56 %
costi fiscali, sociali e finanziari	10 %

Secondo i dati che un mio allievo ha reperito per la manifattura odierna (122), la composizione dei medesimi tre fattori appare questa:

costo della materia prima	37 %
costo della trasformazione	33 %
costi fiscali, sociali e finanziari	30 %

Abbracciando, dunque, l'epoca nostra, constatiamo che — alla stregua di questi dati, ma con tutta cautela, stante la difformità di processi e di prodotti — durante mezzo millennio e più di lavorazione della lana, quest'ultima ha conservato nel prodotto lo stesso posto, il quale comporta un assorbimento di costo di circa un terzo del totale. La porzione residua si distribuisce, invece, in maniera differente: il costo della trasformazione si è ridotto di oltre un terzo e la vacanza così determinatasi è stata colmata dal sopravanzare dei costi della terza classe.

A questi pochi numeri è mirabilmente affidata la rappresentazione di due marcati aspetti dell'evoluzione civile: da una parte, l'avvento della macchina — realizzazione tipica della civiltà contemporanea, nel campo della tecnica e dell'industrializzazione —, che è riuscita a comprimere il vero e proprio costo d'industria a meno di due terzi di quello dell'opificio medievale e, parallelamente, il soddisfacimento di esigenze manifestatesi via via, ancora per la forte reazione civilizzatrice. L'incremento del costo

(121) In quest'ultimo rientrano i costi generali, pari al 5,60 % del totale.

(122) Cfr. A. Morici, *Della organizzazione e degli aspetti economici dell'opificio laniero Datini & Agnolo di Niccolò in Prato, nel 1395-1399 (con trascrizione del libro dei costi industriali « Memoriole A »)*, tesi di laurea, Pisa 1953, v. 2.

finanziario denuncia l'affermazione della concezione moderna della banca, attesta la funzione assolta dal credito nel sistema economico moderno. L'aumento dei gravami fiscali ci rimanda al perfezionamento ed al consolidamento della finanza pubblica, il che, a sua volta, indica il grande sviluppo dell'organismo politico e dell'economia pubblica, sulla scena di un incommensurabile ampliamento dei bisogni collettivi. Infine, l'avanzata più irresistibile (impiego questo aggettivo giacché i dispendi a tal fine nel Medio Evo erano insignificanti): quella dei costi sociali, il cui concretarsi prova il riconoscimento della mano d'opera, la sua protezione, la sua valorizzazione, segnando la più bella conquista della civiltà sul terreno sociale (123). La misura dei costi, per ogni panno, è l'unico strumento efficace per giudicarne la qualità, la quale, salvo apporti considerevoli della tintura (si è arrivati sino al 27,76 % del costo totale, pur trattandosi di un panno di valore medio, mentre si registra un minimo di 0,33 %), il pregio dei panni si gradua come quello della materia prima e cioè in quest'ordine, menzionando il paese di origine della lana: Inghilterra, Minorca, Maiorca, San Matteo, Provenza e « romagnola » (124).

L'operazione più costosa, dopo la tintura (che, per altro, non era qualitativamente costante per tutti i panni) è quella della duplice filatura (che fa suo il 9,50 % del costo totale), seguita dalla tessitura (con l'orditura 8 %); mentre l'intera serie di preparazione della materia occupa il 16 %.

(123) Nei miei *Aspetti della vita economica medievale*, riporto accanto ai dati della Compagnia Datini (del 1396-1399) ed a quelli odierni, gli analoghi elementi che ho appurato per altre combinazioni aziendali documentate nell'Archivio Datini, dove non figurano i costi fiscali, sociali e finanziari:

azienda del 1384:	materia prima	37,29 %
	trasformazione	62,71 %
azienda del 1384-85:	materia prima	36,64 %
	trasformazione	63,36 %
azienda del 1392-93:	materia prima	37,77 %
	trasformazione	62,23 %

(cfr. p. 561). R. DE ROOVER (*A Florentine Firm of Cloth Manufacturers; Management and Organization of a sixteenth century Business*, in « Speculum », XVI [1941], pp. 25-27 e append. IV) riporta i dati affini per due aziende più tarde:

Comp. Raffaello di Francesco de' Medici 1531-34: 34,60 e 65,40 %;

Comp. Franc. di Giul. di Raff. de' Medici 1556-58: 29,70 e 70,30 %.

(124) Al penultimo gradino si colloca, inoltre, la lana barbaresca (proveniente soprattutto dall'Algeria), che nell'epoca era di modesto valore; soltanto dal Marocco si avevano di tanto in tanto delle partite migliori.

Riportiamoci per pochi minuti vicino al mercante-imprenditore industriale, per osservarlo in qualche soluzione da lui escogitata in ordine all'importante e delicato problema dei costi di produzione. Anche in questo terreno, come quando a lui soggiacevano armatori di navi e vetturali, egli ha imposto la differenziazione dei compensi di lavoro in funzione del pregio della materia prima e, quindi, del prodotto elaborato, a parte le disparità tecniche che potevano comportare il tipo di lana e, più ancora, il tipo di panno messo in programma; disparità, che ho potuto appurare e, perciò, tenere presenti in simili valutazioni (come, cioè, fu fatto alle origini). I panni più poveri totalizzavano, così, costi comparativamente più bassi: e certamente è questo uno dei fattori che contribuiva ai risultati economici proporzionalmente più favorevoli nello smercio di tali prodotti.

I panni di lana fiorentini sono gli unici italiani che abbiano raggiunto valori elevatissimi, eguagliando quelli di Bruxelles e superano quelli di Malines, negli anni attorno al 1400: ciò, per tipo di tessuto, di tintura e, s'intende, per la base di partenza costituita dalla materia prima (quella inglese). Fu curato un notevole assortimento qualitativo, dai pregi medi agli altissimi, trascurando quelli inferiori (se non, ovviamente, per una limitata cerchia locale), che venivano fabbricati nelle altre città toscane, alle quali Firenze ricorreva, quando lo esigevano i repertori mercantili, anche per l'ambito cittadino. In queste ultime località (che sono nell'ordine d'importanza, Pisa, Siena, Pistoia, Prato e Arezzo), la produzione caratteristica si presentava con i valori dai medi in giù: completando, dunque, la serie fiorentina.

I panni di Firenze si sono imposti in tutto il Mediterraneo (compreso il Mar Nero), con addentramenti più o meno profondi (così, coprendo l'intera Penisola iberica, con pronunciata rarefazione, però, nelle provincie atlantiche e nel Portogallo settentrionale); la penetrazione a nord era contenuta (a motivo della maggiore vicinanza dei centri manifatturieri normanni, fiamminghi e brabantini e, quindi, della maggiore forza di espansione dei medesimi) in una linea che approssimativamente correva da Tolosa a Lione-Ginevra-Costanza e alla Baviera; la diffusione in Germania (centrale) nei Paesi danubiani e balcanici è stata moderata e tarda; nel Marocco atlantico essi arrivarono fino a Safi. È un'area, come ho accennato che è stata oltrepassata soltanto dai panni della regione della Lys e forse anche da quelli della precedente « generazione » fiamminga, in cui dominava Ypres, come pure dalle pezze pregiatissime (Bruxelles e Malines) che,

però, circolavano in quantitativi esigui e che in più luoghi mediterranei furono in gran parte soppiantate da quelle fiorentine.

Le altre città toscane non sempre riuscirono, invece, a vincere la rispettiva concorrenza, dei panni medi e poveri, che veniva loro dalle ricordate città della Lys, dalla Linguadoca, dalla Catalogna e anche dai « bianchetti » dell'Inghilterra (125). I mercati nei quali i panni minori toscani rimasero ben piazzati sono quelli dell'Italia meridionale e delle Isole e, quanto alle pezze medie, gli empori del Levante.

Fra le altre regioni italiane, mentre, dalla seconda parte del XIV secolo, cominciava ad affermarsi Venezia, a sua volta preceduta da Verona, era la Lombardia a prevalere, con le produzioni di Brescia, Bergamo, Como, Milano e Monza, che diffondono i loro frutti in Sicilia e in Sardegna e poi in Provenza e Catalogna, oltre che nella stessa Toscana, la quale, in ispecie Firenze, aspira a rendere sempre più assortiti i suoi mercati (126).

A proposito di questa concorrenza che i fiorentini provocavano ai loro stessi prodotti, soprattutto con le importazioni dall'estero, ci sembra che siano da tenere presenti tre fattori. In primo luogo, constatato che erano gli stessi mercanti-imprenditori ad operare su prodotti concorrenti, ne deduciamo che essi non intendevano estendere i loro esercizi industriali, una volta raggiunto un certo equilibrio o meglio proporzione, tra il complesso drappiero della sfera mercantile e di quella industriale (complesso drappiero proprio): essi, invero, erano essenzialmente mercanti e circoscrivevano pertanto, l'impegno industriale entro i limiti di quella proporzione, anche perché alla città e contado non si poteva chiedere di più (127). Poi, insistendo sulla considerazione della funzione preminente del mercante, è da osservare che questi aspirava ardentemente — l'ho già detto — ad arricchire il suo repertorio: e, malgrado la concordanza dei valori (sulla quale soprattutto basiamo le nostre disquisizioni), troppi altri elementi

(125) Questa nazione, intanto, aveva cominciato a produrre i ricchi panni di Londra.

(126) I mercati di Firenze, infatti, costituivano i termometri del commercio drappiero di tutto il Mediterraneo e dell'Occidente.

(127) E questa è un'altra delle ragioni — tuttavia secondaria — di esercizi industriali praticati fuori dalla città; le altre, principali, s'identificano con le propizie situazioni tecniche e « strategiche », come per Pisa e Genova, ed in più politiche, dal lato fiorentino, come per la Fiandra relativamente agli Alberti esiliati.

diversificavano i panni stranieri e altri italiani da quelli fiorentini, sì da ricercarli ed affiancarli ai propri. Infine, non bisogna dimenticare, nel rilevare tanta abbondanza di panni stranieri nel repertorio di insieme delle aziende fiorentine, che un forte contributo ve lo apportavano gli operatori esiliati o fuorusciti, e tanto più se essi agivano da mercanti-imprenditori, secondo l'esempio incisivo — e qui mi ripeto nuovamente — degli Alberti di Bruges (con i loro « opifici » a Wervicq e altrove).

L'altra grande industria tessile mondiale, e specialmente toscana, è stata quella dell'Arte della seta, che Lucca introdusse in Occidente, forse nel XII secolo, conservandone il monopolio almeno sino la metà del Trecento, quando, per le lotte politiche, molti dei suoi setaioli abbandonarono la città impiantandosi, sempre alla guisa di mercanti-imprenditori, in altre; dove, però, dovettero cominciare con l'impostare gli elementi parziali, cioè gli artigiani, le unità operative esterne, alcune delle quali, tuttavia, non furono mai tali, perché i setaioli stessi vollero accudire personalmente alle operazioni più delicate, anche per mantenere il segreto.

Notevolissima è l'emigrazione lucchese a Bologna e ben presto a Venezia, dove, ancora oggi, attorno alla « Corte dei lucchesi », sotto l'insegna del Volto Santo, riconosciamo le abitudini di quei mercanti-banchieri e setaioli degli ultimi decenni del Trecento.

Sono suggestive alcune operazioni miste, che ho potuto ricostruire: si tratta di variati e prolungati atti che ricadono totalmente in mano lucchese, a partire da Bologna. Quivi, la Compagnia dei Cari (che è lucchese, naturalmente) fabbrica dei *taffetas*, che affida ad una consorella della città originaria, per l'inoltro a Motrone (il porto di Lucca), dove prendono imbarco sulla nave lucchese della Compagnia dei Bocci, per essere resi ad altra azienda Bocci, in Montpellier.

Questa diffusione dell'Arte fuori di Lucca determina una decadenza della città, che aveva fondato la sua fortuna maggiormente su di essa: ma negli ultimi anni del Quattrocento (e sino ai primi del Seicento) si assiste ad una notevole ripresa, che, tuttavia, fu frenata dall'alto numero di concorrenti ormai solidamente affermatisi. Fra questi ultimi, i setaioli fiorentini, a partire dalla metà del XV secolo: e Firenze seppe conseguire il primato anche in questo settore, con le sue aziende di « battilori » e di setaioli in genere, capeggiati ancora dai mercanti, quasi tutti pure lanaioli. Queste alte mète furono possibili in virtù di un rinnovato impulso della

funzione fieristica, che fu tutta di colore fiorentino: alle fiere di Ginevra ed a quelle successive di Lione, che, come vedremo, erano dominate dai mercanti e dai banchieri di Firenze, seguiti da quelli lucchesi.

6. *L'assicurazione*

Constatato l'impegno con il quale i fiorentini ed altri operatori toscani si sono applicati nella navigazione e riconosciute le loro attitudini e possibilità sul terreno finanziario, viene naturale di pensare ad una intensa pratica, da parte di essi, anche dell'assicurazione: giacché è risaputo che questo istituto si è manifestato con precedenza a sostegno e salvaguardia proprio dei trasporti marittimi (fine XIII secolo).

Per i trasporti terrestri, l'assicurazione segue con un ritardo di oltre mezzo secolo: e si tratta di episodi isolati perché le vie terrestri principali e maggiormente utilizzate erano accuratamente protette con una efficiente azione di politica dell'ente pubblico, il quale teneva a che gli itinerari si svolgessero attraverso la propria città, ed infatti esigeva i « pedaggi » o dazi di transito, soprattutto per questo servigio (il costo che le merci dovevano sopportare aveva il carattere, pertanto, del premio di un'assicurazione implicita). Non m'intratterrò su questo settore, essendo secondario: mi limito a segnalare che il più antico esemplare — che le fonti finora hanno emesso — proviene dall'ambiente toscano: è un'assicurazione di fiorini 1300, su armi ed altri prodotti metallici, assunta dalla Compagnia Datini di Pisa, per il trasporto Pisa-Avigliana-Avignone, nel 1384. E numerosi altri saggi, sempre di tale provenienza, li ritroviamo in registri, scritture private e carteggi, che rimandano a beni particolari ed a situazioni eccezionali nella viabilità, comprendenti anche lunghi itinerari, come vediamo soprattutto quando sono in pieno sviluppo le fiere di Ginevra e di Lione, trattandosi di carichi di monete e metalli preziosi e di ricchi drappi serici fiorentini.

Più tarda ancora è stata l'assicurazione sulla vita, che per lungo tempo, però, ha avuto più propriamente la natura della *scommessa*. I casi di vera e propria assicurazione di tal sorta cominciano con l'avere per oggetto l'esposizione al rischio di morte in circostanze particolari: così, nell'occasione di viaggi e, per le donne, nello stato di gravidanza. Una sua prima tappa, la vediamo proprio in quest'ultimo caso, che aveva preso consistenza per le schiave, le quali essendo considerate come merce, venivano assicurate

contro il rischio di perderle in tale frangente (oltre che in quello del viaggio, secondo quanto si praticava di già per tutte le altre mercanzie): si passerà, poi, nella considerazione dello stesso evento, dal campo della merce-schiava a quello della persona, che è la donna libera (128). Anche questo settore, comunque, lo trascurerò, non senza aver segnalato che l'esemplare più remoto fiorentino rimonta al 1399: il mercante Filippozzo Soldani, che stava alla testa di una compagnia impiantata a Barcellona, accingendosi al viaggio da questa città a Porto Pisano, si fa assicurare sulla vita la somma di fiorini 350, dalla Comp. Datini di Catalogna (129). È però evidente che questa persona è stata esposta allo stesso rischio cui soggiacevano le merci: nella circostanza, infatti, di un viaggio marittimo; allo stesso modo è stato evidentemente valutato il rischio, e non secondo le probabilità di sopravvivenza o quelle reciproche di morte (130).

Il ruolo disimpegnato da Firenze nell'assicurazione dei trasporti marittimi è stato di primissimo piano, come ha provato recentemente Jacques Heers. Nella sua eccellente opera sull'economia genovese del Quattrocento, avvalendosi proprio delle fonti provenienti dalla città (Genova, infatti), che potremmo dire antagonista e particolarmente predisposta ed incline ad operare sul mare, egli ha scritto: « è la Toscana, che, dall'inizio del XV secolo e forse assai prima, mise a punto la procedura classica dell'assicurazione » (131). Alle stesse conclusioni sono pervenuto dopo le mie ricerche — svolte in profondità negli Archivi della Toscana, di Venezia e di Genova, anche per le epoche anteriori, beninteso — per uno studio sull'assicurazione dalle origini al Cinquecento (132). In primo luogo, osserviamo che le

(128) A tutti i temi assicurativi, dalle origini alla metà del sec. XVI, ho dedicato il vol. *Le fonti della storia delle assicurazioni*, in corso di stampa, per conto dell'Istituto Nazione delle Assicurazioni [pubblicato postumo con il titolo: *Origini e sviluppi delle assicurazioni in Italia (secoli XIV-XVI)*, vol. I: *Le Fonti*, con prefazione di Bruno Dini, Roma 1975. NDC].

(129) Ma è probabile che, come ho avuto modo di constatare per anni posteriori, questa persona, per lo stesso scopo, si sia rivolta contemporaneamente ad altre aziende, per raggiungere un valore di gran lunga superiore.

(130) Devo sottolineare che nel '400 troviamo altre assicurazioni sulla vita, che l'assicuratore ha inserito in un unico conto « sicurtà », assieme a quelle per trasporti terrestri ed alle altre, principali, per trasporti marittimi. Siamo tuttavia ancora lontani dall'assicurazione-vita in senso moderno, che si adagia sulla valutazione scientifica della mortalità; la ritroveremo soltanto nell'Ottocento.

(131) J. Heers, *Gênes au XV siècle*, cit., p. 207.

(132) Mi riferisco al volume menzionato alla nota 128.

caratteristiche delle aziende fiorentine offrivano l'ambiente più propizio — che non poteva certamente ritrovarsi nelle modeste aziende individuali o nelle società dal raggio ridotto — al soddisfacimento del primo elemento fondamentale dell'istituto assicurativo: la valutazione del rischio, che va dalla considerazione dell'efficienza e validità del mezzo a quella dell'organizzazione e produzione del servigio di trasporto e, infine, della « fortuna di mare e di gente », ossia delle tempeste e delle azioni dei corsari. Nei carteggi che hanno per mittente o destinatario un'azienda dalle dimensioni medie in su, vediamo costante la preoccupazione di fornire ogni minuto ragguaglio su tutti questi aspetti (e di richiederli): attestando, assieme alla maggiore attendibilità della soluzione che tali soggetti davano al problema, il grande interesse e l'assidua applicazione che essi avevano in questa operazione. Quante volte leggiamo, fra quelle righe mirabili per costrutto e lingua, un sollecito a « prendervi suso sicurtà » per una data nave, in un certo viaggio, indicando altresì il premio, che è l'espressione ultima di tutti quei giudizi accuratamente e fondatamente alimentati; oppure, si mette in guardia dal « sicurarvi », anche una piccola somma. La variabilità dei tassi di assicurazione è quanto mai significativa della percezione della variabilità del rischio.

Per inciso sottolineerò come — nelle assicurazioni passive, quelle con cui l'azienda ha coperto il rischio delle merci proprie o delle altrui (su commissione) — il problema assicurativo non rimanesse estraneo a tutta l'attività dell'azienda, giacché scorgiamo l'inquadramento del costo dell'assicurazione nella serie di quelli di traslazione del bene, segnatamente affiancandolo al nolo.

Un altro carattere della pratica assicurativa è quello della grande « massa » di operazioni, perché, da un lato, garantisce un notevole fondo comune (tratto dai premi) per i risarcimenti e, dall'altro, rappresenta un frazionamento del rischio, verso cui si converge pure con la limitatezza dei singoli capitoli assicurati. Orbene, una simile massa può essere raggiunta effettivamente soltanto dalle grosse aziende, per quanto le minori (come ho constatato per le genovesi), contenendo le loro esposizioni singole in somme modestissime, potessero accentrare su di sé un numero apprezzabile di impegni; ma è il totale che, in ultima analisi, conta. Nello studio condotto a Genova, su 25.000 operazioni singole (prevalentemente fra il 1390 e il 1432), ho rilevato che l'esposizione individuale era rarissima (e superava di

rado i 150 fiorini di Firenze) e quella usuale, collettiva, per un'esposizione di 1000 fiorini, se la suddividevano persino 25 persone, con quote talvolta al disotto di 20 fiorini: mentre a Firenze, nello stesso periodo, troviamo impegni individuali che toccano i 2500 fiorini e in quelli collettivi le quote singole si collocano ben di rado al disotto di 100 fiorini. Questi limiti si accresceranno in seguito, presso le aziende di più accentuata specializzazione in questo campo, come la Comp. Botti, che, nella sua sede di Siviglia, fra il 1535 e il 1550, si occupava intensamente di assicurazione nei trasporti transatlantici, con esposizioni singole che superavano persino i 10.000 fiorini. Questo dei Botti è l'esempio più eloquente, che io abbia rinvenuto, di azienda che tenda alla specializzazione assicurativa, praticando tutte le strade del mondo allora conosciuto.

Un altro fattore, non trascurabile anche se esteriore e formale, è quello della snellezza e facilità dell'operazione: secondo quanto abbiamo rilevato a proposito delle fonti notarili, a Genova, ancora per gran parte del XV secolo, è immancabile il ricorso al notaio, per giunta con il camuffamento sotto le sembianze di una compravendita a termine e condizionata dall'arrivo della nave (che, infatti, viene considerata nel contratto), mentre a Firenze, a Pisa, a Prato, a Lucca, a Pistoia, a Siena, ecc., si stendevano le polizze senza nessun occultamento, rappresentando, in termini chiari e sintetici, tutti gli elementi del contratto, dalla configurazione pienamente moderna. È vero che la forma nello svolgimento dei fenomeni è secondaria; ma è parimenti vero che un'istituzione ingabbiata — e starei per dire falsata — sotto una crosta diversa ed estranea alla sua sostanza può faticare ad evolversi.

Negli atti genovesi si fa allusione, talvolta, alla forma *ad florentinam* — di cui si parla pure, naturalmente, nei carteggi toscani — ed è quella che copre un rischio di gran lunga più ampio, che arriva a comprendere il deterioramento della merce e la malafede del vettore.

Le cifre di affari in materia di assicurazione sono apprezzabili in tutte le aziende fiorentine (ed anche in quelle individuali dei soci maggiori, che agiscono « in proprio »), come non si riscontra presso gli operatori di nessun'altra città.

È un po' difficile localizzare le manifestazioni più remote dell'istituto assicurativo. Lo storico del diritto Zeno pubblicò, nel 1946, una serie di documenti dell'Archivio di Stato di Palermo, i quali ci sospingono fino al

1287; ma si tratta di istituti che preludono l'assicurazione e non di assicurazioni vere e proprie (133).

Un punto fermo resta attorno l'anno 1319 (134) ed è costituito dalle registrazioni, nei libri della Comp. di Calimala di Francesco del Bene, delle somme pagate per il « rischio » nel tratto marittimo Marsiglia-Porto Pisano, delle « recate » di panni fiamminghi a Firenze: perché qui cogliamo l'assicurazione realmente operante, con il preciso inserimento del suo costo (ossia il premio) ad aggravio di tutti gli altri, che il bene ha dovuto sopportare per il trasporto, cioè, nella circostanza rischiosa (135).

A partire dal 1379, l'Archivio Datini possiede un buon numero di scritture private di sicurtà nella forma più semplice toscana e in quelle che i genovesi hanno preteso nella loro città (con dichiarazione aperta dell'assicurazione o con il camuffamento sotto le spoglie di una compra-vendita); e più considerevole ancora è un nutrito numero di scritture — anch'esse private — che hanno i caratteri della polizza moderna, perché contengono la precisazione di tutti gli elementi del rischio e di tutti quelli contrattuali. La lingua è perfetta e le proposizioni sono chiarissime, contemplando questi documenti anche il premio, che invece non troviamo negli atti notarili genovesi: esso, infatti, era proprio il ... punto nero dell'operazione, perché poteva essere interpretato come una remunerazione del danaro, cioè, alla guisa di un interesse, proibito dalla legge canonica.

Lo studio dei libri contabili permette di raffrontare la porzione nel giro degli affari che le aziende hanno destinato all'assicurazione attiva (ossia, agendo esse da assicuratori mentre il saggio della Comp. di Francesco del Bene concerne un'assicurazione passiva) e constatiamo che in molte aziende tale operazione era assai sviluppata, fino a raggiungere i toni della specializzazione, che riscontriamo soprattutto presso la ricordata Compagnia dei Botti di Siviglia (che aveva il suo ramo principale in Firenze), la quale, in questo ambito, si era altresì specializzata (appunto perché operava da Siviglia) nei trasporti atlantici, dall'Africa Centrale (su schiavi, oro, avorio,

(133) R. Zeno, *Storia del diritto italiano nel Mediterraneo*, Milano 1946.

(134) A parte il *Breve Portus Kallaretani*, che è il regolamento del porto di Cagliari promulgato dalla Repubblica di Pisa, e il *Documento grossetano*, che è un atto notarile (testi, rispettivamente, del 1318 e 1329), i quali hanno suscitato tante discussioni e che sono, tuttavia, molto eloquenti.

(135) Ne ha dato per la prima volta notizia E. Bensa, *Il contratto di assicurazione nel Medio Evo*, Genova 1884, pp. 50-52, con trascrizione: pp. 183-189.

ecc.) verso i porti di Lisbona e spagnoli e ancor più nei viaggi con l'America centrale.

7. *Mercatura ed economia dei grandi spazi*

Ho collocato a chiusura la trattazione della mercatura — alla quale le aziende toscane di norma si sono più intensamente dedicate, come le altre, del resto — allo scopo di ricomporre tutto il quadro, finora indagato per settori, e soprattutto per completarlo dello sfondo geografico, giacché questo è un elemento di prim'ordine per chiarire l'espansione commerciale; ed, inoltre, allo scopo di serrare le fila per una serie di sintesi sulla funzione economica in generale (che, infatti, si adagia principalmente sulle articolazioni mercantili) delle principali città ed, infine, dell'intera Toscana, nel più vasto tessuto italiano e del vecchio mondo mediterraneo-occidentale.

L'argomento — si comprende subito — è amplissimo e mi limiterò ai lineamenti principali, cominciando con un preannuncio dei caratteri di questa espansione commerciale:

a) la costituzione di possenti capisaldi in alcuni luoghi, che gli operatori hanno riconosciuto di vitale funzione ed importanza,

b) lo svolgimento prolungatissimo di molte operazioni, tenendone sempre in mano tutti i segmenti parziali, in una sola, completa articolazione,

c) l'abbinamento di elementi collaterali ed ausiliari dell'operazione (così, la navigazione e i trasporti interni).

I « capisaldi » sono costituiti dalla presenza in alcune città di più aziende di primo piano — o loro filiazioni — le quali sottomettono, sotto il profilo operativo, una miriade di altri organismi del centro principale e di quelli periferici, della stessa zona o di altre di secondo piano, che vi rientrano; e sono aziende — l'ho già detto — concittadine e corregionali (136), italiane, indigene, ed anche straniere (come i catalani nelle Fiandre e i tedeschi in Catalogna e, più tardi, nella Spagna meridionale). I compiti

(136) Fra queste ultime, sono molto solide ed accreditate, in Inghilterra e Fiandra, quelle lucchesi.

sono ripartiti così accuratamente e così proficuamente fra le società maggiori — e, quindi, in connessione con i nuclei aziendali medi e minori — da far pensare che vi avesse provveduto — o, per lo meno, offerto un valido sostegno — la propria città, cioè, attraverso un'autentica politica economica internazionale: ed invece, quelle aziende facevano quasi tutto da loro, ogni faziosità deponendo fuori dalla cerchia cittadina. Sono esse, appunto, ad ottenere concessioni dai vari sovrani, ad imporre trattati, seppure parziali e particolari, che forse raggiungono meglio l'effetto. Tutto ciò, s'intende, finché il loro prestigio ed autorità saranno ad altissimo livello (ancora per buona parte del Cinquecento), le loro risorse rimarranno vivaci e fertili e il loro slancio potrà sussistere nella perdurante assenza del propulsore patrio, e fino a quando gli elementi indigeni non avranno conseguito quei grandi progressi che la politica mercantilistica poi moltiplicherà, determinando il diradamento definitivo dell'espansione economica fiorentina ed italiana in genere da innumerevoli posizioni.

Per ritornare a quella che avrebbe dovuto essere una politica economica internazionale fiorentina, faccio osservare che, evidentemente, nel periodo in cui più acute erano le lotte e numerose e prolungate le proscrizioni, essa poteva essere per più riguardi partigiana, finendo quelle con il nuocere: quanti inconvenienti non ne sarebbero derivati alle aziende dei Ricci, degli Alberti, dei Pazzi, ecc., durante il loro esilio (dagli ultimi anni del Trecento), e a quelle dei Salviati ed ancora dei Pazzi, dopo la congiura che a tale famiglia si intitola (1478), e degli Strozzi, che furono i più accaniti fuorusciti fino a quando il loro esercito fu stroncato a Montemurlo (1537) e poco dopo con la morte (1538) di Filippo Strozzi, l'uomo loro più eminente, sotto tutti gli aspetti (fra cui quello della direzione del sistema di aziende)!

Invece, l'unica politica economica comune — e, perciò, vera politica — era quella predisposta da ogni comunità all'estero (la cosiddetta « nazione fiorentina »), sempre in armonia con gli interessi delle consorelle, naturalmente in buona misura concertata con il Comune, con le Arti e con le grosse compagnie in patria — e, comunque, non in contrasto con esse —, e ricomponendo, quindi, tutto ad insieme: fuori di casa, secondo quanto ho ricordato ripetutamente, l'inimicizia si dileguava. Non insisto oltre su questo particolare e ritorno a descrivere quali sono stati i fatti realmente accaduti, mantenendomi, tuttavia, alla superficie.

I luoghi ove sono istituiti tali capisaldi sono quelli che a mano a mano

assumono funzioni nevralgiche, di grande rilievo nella scacchiera economica generale: le stesse aziende toscane concorrendo in maniera decisiva, non di rado, alla percezione di tali attitudini e funzioni e, quindi, agli sviluppi iniziali. È da notare che non si tratta di un dispiegamento di forze mercantili soltanto, ma anche di forze bancarie, industriali, assicurative, armatoriali e soprattutto organizzative e di studio.

I vantaggi che si traggono dal secondo carattere sono considerevoli: soprattutto, perché si eliminano le intermediazioni, che frenano l'articolazione e determinano notevoli aggravi di costo (non solamente di senserie e di provvigioni) e perdite di tempo. E fu principalmente per questa possibilità di ridurre al minimo i costi di traslazione, che i mercanti-imprenditori fiorentini poterono vincere in più mercati la concorrenza dei panni fiamminghi, pur importando la materia prima da distanza assai maggiore di quella che per i drappieri fiamminghi si concludeva in Fiandra.

Vedremo come durante queste articolazioni i beni possono mutare condizione (la seta viene trasformata in broccati, *taffetas*, velluti, fili d'oro, ecc.; la lana in panni), avvalendosi, per giunta, di fattori accessori prodotti in proprio (ho poco fa rammentato quello della navigazione).

In merito al terzo carattere ho già ampiamente mostrato i vantaggi che sono derivati all'azione principale — l'atto di mercatura — dall'immedesimazione in esso del servigio di trasporto e non ritengo necessario ritornarvi.

La descrizione — alla quale mi accingo — di alcuni particolari dell'espansione commerciale viene normalmente limitata a Firenze, seppure questa città si sia affacciata in maniera evidente alla mercatura di rango internazionale un po' più tardi, rispetto alle altre città della regione, quali Lucca (137) e, poi, in ordine d'importanza, Siena, Pisa e Pistoia. Precisamente ciò si verifica dalla seconda metà del Duecento, quando (mi si permetta l'espressione) essa raggiunge e sorpassa Pistoia, Pisa e poi Siena, mentre Lucca rimarrà in primo piano ancora alla fine del secolo.

Per intendere meglio gli scomparti di questo doviziosissimo quadro, farò precedere una ricostruzione delle correnti profonde di circolazione dei beni, a partire dal XII secolo.

L'intero sistema economico mediterraneo e di tutto l'Occidente, dalla

(137) Questa città è stata all'avanguardia della Rinascita, costituendo una delle primissime potenze economiche, anche marittime, dell'Occidente.

rinascita economica e generale (138), ossia dal XII secolo, non può essere compreso appieno nella sua impostazione e nei suoi viluppi e sviluppi, se non si procede antecedentemente ad un esame dell'andamento profondo del fenomeno mercantile — cioè, le correnti più incisive, per estensione e per volumi, nella circolazione e distribuzione dei beni — giacché esso non solo definisce le espressioni più vaste e più rappresentative del commercio (il commercio internazionale), ma permette d'individuare le derivazioni locali della stessa natura (le sfere commerciali interne o speciali) e di natura diversa, fra cui, in primissimo piano, quelle industriali, parziali o totali (i saggi eloquenti vengono dal campo laniero, e sono quelli offerti, rispettivamente, dalle aziende aderenti all'Arte di Calimala e all'Arte della lana).

La localizzazione nel tempo della rinascita economica è diversa, città per città: quella di Pisa, ad esempio, è assai anteriore al XII secolo, se riflettiamo sulle vistose manifestazioni della sua preponderanza nella riconquista cristiana della Corsica e della Sardegna (1015-1016) ed alla testa di ponte che essa costituì a Bona (nel 1034); analogamente si può dire di Genova, allora tanto affine — come qualità di azioni — ai pisani; Lucca aveva assistito ad una sensibile ripresa fino dagli ultimi tempi della soggezione ai Longobardi (VIII secolo); le città dell'Italia meridionale (principalmente quelle adriatiche), a maggior ragione per essere sempre rimaste legate a Bisanzio, hanno sofferto meno della decadenza, e senz'altro dal X secolo sono pienamente efficienti, dispiegandosi in lontane operazioni nel Mare di Levante e nell'Egeo; per Venezia non si può parlare di decadenza altomedievale perché, infatti, essa nacque nel VI secolo e fiorì rapidamente e dal X secolo era già ad un alto livello, non soltanto nel suo mare. Ma noi ci dobbiamo preoccupare dell'avvenimento *rinascita* nelle sue linee generali, quando esso investe un maggior numero di popoli, anche lontanissimi: ebbene, ciò si verifica a cominciare dagli anni posteriori alla prima Crociata (la conquista del Santo Sepolcro avvenne nel 1099), per cui possiamo fissarlo nella prima metà del XII secolo. Non già che vi partecipino subito tutti i popoli del territorio che ha nome Europa; comunque, esso stabilì le

(138) Si noti l'impiego del termine *rinascita*, nella sua accezione comune, e non quello di *Rinascimento*, che è un termine di significato generale ormai applicato con precisione ad un periodo posteriore, cioè, ai due secoli, all'incirca, che cominciano sulla metà del XIV, come, del resto, ho già accennato a proposito dell'operatore economico del Rinascimento.

basi per rianimarli tutti prontamente, e ciò in ispecie per le possibilità, che si rivelano prepotentemente, di spaziare addirittura verso l'altro grande mare interno del Continente, il Mare del Nord, dalla cui regione principale (la Fiandra) già scendevano, reciprocamente, fin sulle rive mediterranee, i mercanti di panni.

Dal punto di vista economico, il significato saliente della Crociata (139) è quello della riapertura dei porti ed empori, nei quali la connessione Oriente-Occidente si poteva compiere senza intermediazione, come non mai per le popolazioni italiche, giacché anche nell'età aurea imperiale ne erano stati arbitri Siri, Palestinesi, Ebrei e Greci, poi i Bizantini, e infine gli Arabi. Pisani, Genovesi, Veneziani ed Amalfitani sono gli esponenti italici ricordati più frequentemente, se non esclusivamente, fra coloro che s'introdussero con maggior prontezza nelle città, porti e mercati di quella zona d'incontro fra i due mondi, perché più evidentemente rappresentati — agli occhi dello storico — attraverso le loro flotte; ma la partecipazione si estese presto (e molte volte fin dalle origini, cioè, dal primo viaggio delle rispettive flotte che giunsero colà nel 1099) ai cittadini dell'interno, che, non potendo essere marinai totalmente, costituirono un apprezzabile incremento delle forze mercantili, le quali progressivamente si sovrapponevano a quelle militari e navali, fino a divenire le predominanti. Resta così chiarito che, quando si incontra a Beirut o a Giaffa, o a Tripoli di Soria, o a San Giovanni d'Acri, ecc., una nave genovese, essa non indica soltanto azioni mercantili di tale nazionalità, ma anche di esponenti di Alba, Asti, Alessandria, Pavia, Piacenza, Milano, ecc.; similmente, per Pisa, Venezia, ecc., guardando al loro retroterra, che a mano a mano si definisce e si consolida per gli stimoli continui che vengono dall'intensificazione dei traffici marittimi.

I popoli italici precedettero di vari decenni gli altri (i Provenzali, i Linguadocensi e i Catalani, per menzionare i primi che li seguirono) e, pertanto, furono per parecchi anni i soli intermediari negli scambi fra Oriente ed Occidente, insieme ai Bizantini (sempre immancabilmente da sottintendere in questo compito) i quali, però, finirono con essere largamente superati dai nostri. E fino a qual punto veniva assolta dagli operatori

(139) Non occorre impiegare più l'ordinale « prima », perché soltanto questa è stata di portata notevole e duratura, nonostante le varie perdite posteriori e riconquiste del S. Sepolcro.

italiani questa intermediazione, considerandola, per ora, nel suo senso ascendente che, tuttavia, è valido anche per quello inverso? Cioè, la circolazione dei beni assunta in loro mani in quali empori si concludeva?

Le correnti di circolazione risalivano i nostri due mari (ovviamente, fino alle loro sommità, Venezia e Genova) e si arrestavano nei numerosi porti di armamento, a cominciare, da un lato, da quello di Brindisi e, dall'altro, da quello di Amalfi; ma la consistenza maggiore delle correnti stesse era quella che faceva capo ai porti di Venezia, di Pisa e di Genova, sia per la netta prevalenza dei loro navigli, sia perché da tempo tali porti si erano aperti un retroterra più vasto, anche in virtù della maggiore accessibilità, nonostante le distanze (140). Da tutti quei porti aveva inizio la distribuzione per ambiti locali; da quelli più a nord aveva principio, inoltre, la distribuzione di rango internazionale, spesso assunta, fin dai primi tempi, dai mercanti che scendevano dalla Germania (naturalmente portati verso Venezia) e dalle Fiandre (che preferivano Genova) se badiamo a quelli che potevano imprimere al movimento delle merci una prosecuzione più lunga, arrivando sino al Mare del Nord e superandolo, per l'Inghilterra (141). Ma, soprattutto, sono notevoli i mercanti fiamminghi, perché apportano direttamente l'unico bene idoneo (il ricco panno di lana, di loro produzione) allo scambio con quelli — ricchissimi, difatti — dell'Estremo e Medio Oriente, le spezie nella più ampia accezione (comprendenti, quindi, lo zafferano, lo zucchero, ecc.), i profumi, i drappi serici, le sostanze mordenti e tintorie (142); « idoneità », che stava soltanto dalla parte delle merci ricche, perché le sole in grado di contenere — nell'ampio margine di profitto ad esse proprio — il costo del trasporto, a quell'epoca piuttosto gravoso.

Il commercio di largo respiro, il commercio internazionale, alla rinascita è pertanto segnalato qualitativamente dall'incontro del panno fiammingo con i beni ricchi orientali: e questa condizione determina l'altra delle

(140) Così non poteva essere, invece, per Amalfi, che, infatti, indirizzava altrove le sue navi, facendole risalire interamente il proprio mare e persino l'Adriatico.

(141) È superfluo dire che, frammezzo, erano numerosi i mercanti delle zone, appunto, intermedie.

(142) L'Occidente produrrà sostanze tintorie soltanto dal tardo Duecento: guado o pastello e, più tardi, la robbia. A parte quest'ultima, si tratta di materie povere — come pure l'allume —, le quali, tuttavia, considerate con riferimento al loro impiego, per la produzione di un panno ricco, potevano sopportare gli aggravi dei costi di trasporto anche in misure maggiori.

correnti profonde di circolazione (tenendo presente anche quanto ho detto precedentemente), che si esprimono con una diagonale dal Mare del Nord (fissiamone il punto su Londra) alla Siria-Palestina (fissiamone il punto su Gerusalemme), diagonale che involge e lambisce la Penisola italiana, scorrendo nei suoi mari, e nella quale si verificano le decisive saldature mare-terra. Ad est e ad ovest dei tratti terrestri particolari (tutti svolgentisi sulle Alpi) di tale diagonale compendiosa, si avevano, poi, quelle derivazioni e deviazioni facilmente intuibili, verso i popoli « germanici » (143) e, nell'altra direzione, verso la Francia e le zone della Penisola iberica già riconquistate alla Cristianità. Le derivazioni più interessanti, specialmente per gli sviluppi futuri, sono quelle occidentali, effettuate da navigli della Provenza, Linguadoca e Catalogna (dai porti di Pisa e di Genova), i quali, appunto, si moltiplicano rapidamente e finiscono con l'immettersi direttamente nelle relazioni con il Medio Oriente: originando una nuova strada (nei riguardi degli obiettivi della Fiandra e del Mare del Nord in genere), che per due secoli rappresenterà il solco terrestre (o, meglio, misto: terra-fiume) più importante d'Europa: la *via rodaniana*, la quale fa straordinariamente progredire i porti di qua (Marsiglia) e di là (Aigues Mortes) del Delta del Rodano. Ma è probabile che il primo impulso a tale via e a tali porti sia dovuto ai Pisani e ai Genovesi, che vi avrebbero spostato parte dei loro viaggi marittimi nell'intendimento di aprirsi nuove strade, in ispecie, perché, per essere meno disagevoli nella prosecuzione terrestre, permettevano una più efficace concorrenza a Venezia. Anche nei riflessi di Barcellona si constata la deviazione di alcuni viaggi pisani e genovesi in quel porto e negli altri vicini, aventi lo scopo di rifornire direttamente quelle zone e lo *hinterland* relativo, e non quello d'instaurare un ulteriore percorso verso il Mare del Nord, che, invece, sarà compito catalano, aragonese, navarrino e basco. Sulla fine del XII secolo, il fascio delle comunicazioni provenienti dal Mare di Levante, che prima si aprivano tra Venezia e Genova, s'irradia allora tra Venezia e Barcellona (ciò sempre per rimanere nelle linee principali).

Riportando l'attenzione sulle merci, notiamo che l'incontro fra quella tipica dell'Occidente e il gruppo tipico dell'Oriente, il quale una volta avveniva nei porti (a Montepellier, che gravita su Aigues Mortes, ed a

(143) Questo è il termine felice del Pirenne, riferentesi a tutti i popoli ad est del Reno, comprese le regioni scandinave e baltiche.

Marsiglia), va sempre più spostandosi entroterra verso Nord, per la maggiore possanza dell'azione mercantile italiana proveniente dal Mediterraneo, e non meno per l'attrazione delle città dell'interno, che, infatti, si sono ben presto inserite in tali operazioni, seppure non disponendo di una flotta propria: e così si sono arricchiti i mercati della Pianura padana e quelli lungo il corso del Rodano. Tali città interne, preso il sopravvento, sospingevano sempre più in alto quell'incontro, sia per sempre più avvicinarsi alle località di produzione dei panni, sia per agevolare le derivazioni verso altri paesi, senza dire che, così facendo, riducevano gli « incontri » in Venezia, già un po' svilita dall'apertura della via rodaniana.

Dal XIII secolo, un luogo d'incontro abituale si fissò nella Champagne, attraverso le fiere che vi vennero istituite, il principale vantaggio delle quali stava nell'ubicazione: convergendovi il movimento dal sud e dal nord (e nelle rispettive prosecuzioni, s'intende) su due archi che toccavano i 180°, cioè perfettamente combacianti.

Fra le città dell'interno che portarono così in alto la spinta mercantile italiana ed in genere mediterranea, troviamo subito, in primissimo piano, quelle della Toscana, le quali, tutte gravitanti sull'efficientissimo porto di Pisa (ed ancora per lungo tempo non sue nemiche), si potevano avvalere delle navi pisane soprattutto per praticare la via rodaniana: sono gli operatori lucchesi, senesi, pistoiesi e fiorentini che, sulla fine del Duecento, diverranno i dominatori. L'annodamento si compiva, ormai, anche per le altre merci, talune provenienti dal Baltico (come l'ambra e la pelliccia fine e leggera) e tal'altre dall'Italia (come le stoffe di seta di Lucca).

Gli esponenti delle tre città di terraferma (Lucca, Siena e Firenze), che intanto si erano rivelate le più potenti in questa azione, non indugiarono a lungo negli incontri periodici della Champagne, e proseguirono verso la stessa Fiandra (alla quale si deve sempre unire il Brabante), pervenendo direttamente nelle botteghe di produzione dei rinomati e richiesti panni: cosicché la circolazione dei due gruppi di beni fondamentali del grande commercio internazionale si poté riunire in mani italiane fino ai suoi limiti massimi, rappresentati dalle sponde estreme del Mare di Levante (ma addentrandosi fino a Damasco) e da quelle del Mare del Nord. Ed è notevole che tali mani, per parecchie grosse società, detenessero l'intera articolazione, senza pause di intermediari.

Questo, che possiamo denominare il cammino a ritroso dei mercanti

del panno fiammingo, ovvero il cammino delle spezie e degli altri beni ricchi orientali, non per tutte le aziende ebbe termine in Fiandra. Alcune di esse (ripeto, lucchesi, senesi e fiorentine, in ordine di tempo) superarono tosto la Manica, per una mèta ambitissima (oltre che per il collocamento dei beni orientali), ancora afferente al panno di lana, ma nelle sue sembianze e limitazioni originali, cioè la lana, la quale, essendo la più pregiata, costituiva la base principale dell'alto valore dei panni di Fiandra e di Brabante. Quelle prodigiose aziende giunsero perfino agli allevamenti ovini delle colline dei Cotswolds (nella regione a nord-est di Bristol) e delle Badie che arrivano all'Essex, partecipando anche alla raccolta ed all'organizzazione delle fiere, che tanta clientela determinavano (144).

I senesi si preoccupavano maggiormente di operazioni finanziarie; i lucchesi aprivano sempre più degli sbocchi ai loro drappi serici ed i fiorentini, nonostante che alcuni studiosi li abbiano definiti quasi tutti dei « banchieri », s'impegnarono precipuamente in tal genere di attività mercantile (che aveva la tappa industriale proprio in Fiandra, in cui, però, non s'intromisero, sino al tardo Trecento), la quale andava preparando il maggiore impulso all'Arte di Calimala e, successivamente, all'Arte della lana.

Le derivazioni dal solito fascio di comunicazioni provenienti dal Mare di Levante, attuate mediante navigli italiani (a quelli pisani e genovesi si dovettero aggiungere i veneziani per non rimanere esclusi dalle innovazioni) e con navi della Francia meridionale e catalane, suscitarono l'apertura di nuove strade verso l'altro mare: la via della Linguadoca e Aquitania (imperniata su Tolosa), per Bordeaux, e la via dell'Ebro (imperniata su Saragozza e Navarra), per la Biscaglia, la quale ultima, con le sue imbarcazioni leggere ed equipaggi arditi, aveva già stabilito rapporti con la Fiandra e in genere con il Mare del Nord (145).

Queste essendo le merci alle quali soltanto si dischiudevano i lunghi tragitti, la loro circolazione si esprime con le linee che ho qui descritte: esse rimarranno così fino al primo quarto del Trecento, con l'aggiunta di

(144) Le fiere più importanti erano quelle di Burford e Northleach.

(145) La Biscaglia aveva, perciò, conosciuto anch'essa i panni fiamminghi, come abbiamo appreso dagli studi magistrali di Ch. Verlinden, *Contribution à l'étude de l'expansion commerciale de la draperie flamande dans la Péninsule ibérique au XIII siècle*, in « Revue du Nord », XXII (1936), pp. 5-20; *Draps des Pays-Bas et du Nord de la France en Espagne au XIV siècle*, in « Le Moyen Age », 1937, pp. 21-36.

nuovi addentramenti ad ovest (ad esempio, liberata Valenza dai « mori » nel 1232, si svilupperà la strada della Castiglia, ed altre a Siviglia ed a Lisbona), e conquistando nuove basi di partenza (e di arrivo) ad est e, precisamente, nell'estremo limite del Mar Nero, a Caffa, a Kerč e a Tana. Queste nuove basi, sono interessanti, perché significano l'interferenza italiana (con preponderanza di naviglio genovese) nella prosecuzione dei carichi delle carovane orientali verso i paesi nordici per la via terrestre russa (instaurata dal IX secolo); i nostri operatori volgeranno una parte di quei carichi nel loro mare, per offrirli agli empori del Mare del Nord (in nettissima prevalenza, Bruges), ove si attua l'inoltro verso i popoli scandinavi, baltici e della Germania settentrionale, e ciò, perché il Mediterraneo ha ripreso la sua funzione, la quale, anzi, in quest'epoca si è molto più ampliata, proprio perché alimenta i traffici con l'area (germanica) che nell'età imperiale le era estranea (soprattutto per l'arretratezza e l'assoluto isolamento dei popoli stessi).

Attorno l'anno 1325 si verifica un profondo mutamento in questo quadro: la via di Gibilterra, già praticata in misura insignificante per tratti parziali e poi (dal 1277) interamente fino al Mare del Nord (seppure molto limitatamente), lo diviene con consistenza e regolarità, negli allacciamenti completi dei due grandi mari interni, i poli della civiltà moderna dell'Occidente (soprattutto nell'aspetto economico). È specialmente Genova a dare l'avvio, con Venezia prontissima ad affiancarsi (istituendo subito un convoglio di Stato annuale), naturalmente con basi di partenza i loro porti, ma facendo anche capo a Pisa; ho già detto che, dall'altro estremo, il porto principale era quello di Bruges, seguito da Londra e Southampton. Poi, i genovesi metteranno in viaggio dei navigli addirittura da Beirut e da Alessandria d'Egitto e, nell'ultimo quarto dello stesso secolo, persino da Tana, secondo l'accenno dato. Quindi, si aggiungeranno, dai rispettivi porti, le navi catalane e provenzali e di altre regioni italiane minori (dal punto di vista navale), come Savona, Lucca, Pisa, Firenze, Ancona, ecc. E, molto prima che si chiuda il secolo, scenderanno nel Mediterraneo le navi atlantiche: dapprincipio quelle più vicine a Gibilterra, dell'Andalusia e portoghesi; poi, quelle inglesi, fiamminghe (146), tedesche e normanne; ma soprattutto quelle tedesche, che da tempo percorrevano il ramo settentrionale

(146) In un atto di assicurazione, dall'Arch. di Genova, ho incontrato una nave fiamminga che compie il viaggio da Bruges a Porto Pisano nel 1348.

frequentando Bruges. La via di Gibilterra completa, dunque, il quadro delle linee o lineamenti più marcati; essa non annulla le altre dei tratto terrestre tanto sviluppato; ma le affievolisce, così come riduce il movimento che lambiva le coste adriatiche e tirreniche del nostro Paese, e similmente di alcune di quelle comunicazioni di lungo sviluppo interno (di saldatura dei due mari), che ho segnalato nella illustrazione dei trasporti.

Ci riportiamo, adesso, nelle linee ricostruite poco fa, per accertare in quali posizioni si è inserita Firenze attraverso i caposaldi formati dalle sue grosse aziende e come vi si sono esplicate le articolazioni di lungo raggio, secondo le marcate peculiarità della sua espansione mercantile.

Cominciamo dagli stanziamenti in Italia. Poiché il movimento intenso ed originale viene dal mare, sono i porti che interessano con precedenza, e ad essi si volgono, quindi, le maggiori cure. Porto Pisano ha fatto la fortuna di Lucca, di Siena, di Pistoia e, non meno, quella di Firenze, sì che dalla prima metà del XIII secolo vi troviamo varie filiali di compagnie, che hanno la casa-madre a Firenze, e, in seguito, le unità dei nuovi organismi aziendali, cioè, le compagnie dei « sistemi ». I contrasti e le guerre con Pisa cominciano ben presto; ma sono sempre di durata limitata e, comunque, Firenze — lo abbiamo visto nel capitolo sui trasporti — devia i suoi traffici con estrema disinvoltura; per la quale circostanza essa ha predisposto filiazioni, molto spesso stabili, in modo da ripiegare più sollecitamente, ad esempio, su Motrone (147), e così a Piombino, a Talamone e persino nei porti minori dell'altro mare (148). Il dispiegamento delle forze fiorentine a Pisa è completo, nel senso che le sue compagnie, o propaggini delle medesime, vi operano, oltre che nell'aspetto mercantile, in quello bancario, in quello assicurativo, in quello armatoriale e persino in quello industriale (149). L'attestazione che Pisa interessava da tempo e sommamente a Firenze, la si ritrova, fra le tante, nel larghissimo numero di trasportatori

(147) Alla fine del Trecento, troviamo almeno dieci filiali o rappresentanti fissi a Pietrasanta, sede dei magazzini ed in genere di tutta l'organizzazione di questo porto.

(148) Come Zanobi Gondi, che rappresenta molte aziende fiorentine a Rimini ed a Cesena.

(149) La prova di ciò è evidente specialmente nel terreno bancario, perché non si potrebbe spiegare altrimenti la fioritura di una banca pisana, veramente solida ed innovatrice, a partire per lo meno dal 1354, se in precedenza non si fossero esercitate nella città le grosse aziende fiorentine già tanto progredite nel settore.

che agiscono nelle vie acquea e terrestre fra le due città: e che essi servano principalmente Firenze — e segnatamente che ad essa tengano moltissimo — è confermato dalla circostanza che, nei momenti di ripiegamento, tutti o quasi si trasferiscono sui nuovi percorsi, che hanno per meta portuale non soltanto il Tirreno, ma anche l'Adriatico e persino la Pianura padana, sia per la sua zona centrale (in modo da andare a valicare le Alpi occidentali, al Monginevro o al Sempione), sia ad est, per raggiungere Venezia, secondo i percorsi che abbiamo imparato a conoscere nelle pagine addietro.

Se in Pisa si sono stanziate le filiali o le aziende singole dei sistemi, alcune loro ramificazioni sono state aperte nelle località portuali, a Porto Pisano e a Livorno, per stare più da presso alle relative operazioni, preoccupandosi, anche in questo caso, di eliminare l'intermediazione degli estranei.

Il secondo porto (sempre con la città, con la quale forma un binomio indissolubile, o meglio un tutto unico) di grande rilievo per Firenze è quello di Genova, il quale, infatti, è raggiunto da unità aziendali di tutti i più grossi organismi fiorentini: le filiali dei Bardi, dei Peruzzi e degli Acciaioli, per dire delle maggiori società anteriormente ai famosi fallimenti; le filiali o compagnie del sistema dei Bonciani, Boni, Ricci, Cavalcanti, Guasconi, Portinari, Alberti, Aldobrandini, Datini, Davanzati, Medici, Pazzi, ecc., dopo quell'epoca.

Anche in questa località, l'introduzione è talmente profonda e solida, che non poche aziende vi operano pure da mercanti-imprenditori e tutte da assicuratori, in quelle condizioni di predominio, che ho messo in luce illustrando quest'altro istituto economico: e siamo nel maggiore porto italiano, al quale fa capo la più cospicua flotta del mondo di allora, accresciuta dalla frequenza di tutte le altre d'Occidente, e precipuamente di quelle provenzale, catalana, andalusa, portoghese e basca.

Quando alla funzione principale che alimenta i porti, Porto Pisano e Genova assolvevano alla medesima, ed era una funzione composita: da un lato, vi facevano capo (e viceversa, come sempre è da sottolineare) i rapporti con tutto il Levante, dalla Grecia al Mar Nero (e dal suo mare interno: il Mar d'Azov) e al Delta del Nilo, cioè ad Alessandria; poi, da Ponente, i rapporti con la Provenza e la Linguadoca e con l'intera Penisola iberica, ed in più, con il Mare del Nord, quando sarà instaurata la via di Gibilterra; inoltre, i traffici di ambito tirrenico, con le tre isole maggio-

ri (150) e lungo la costa, scendendo fino a Roma, Gaeta e Napoli: insomma, attraverso Porto Pisano e Genova, Firenze otteneva il collegamento in tutte le direzioni e in genere con tutto il Mediterraneo, eccettuato l'Adriatico, che era però praticato con partenza e arrivo da Pisa (151).

Non è così di Venezia: essendo questo il porto che per i quattro quinti del suo movimento si protende nei mari levantini, le aziende che vi avevano sede assolvevano principalmente al compito di stabilire le connessioni con il Levante, in modo particolare (152).

Anche Pisa, e assai più Genova, servivano allo stesso obiettivo; ma, a parte il fatto che le occasioni offerte da Veneza erano più frequenti, e potevano essere più convenienti in dipendenza dei luoghi di inizio delle operazioni fiorentine di lungo sviluppo (così, per le merci da avviare oltremare smuovendole da Milano, Cremona, Brescia, Verona, Bologna, Padova, ecc.), è l'applicazione costante che Firenze vuol fare del principio — che sarebbe da denominare delle « integrabilità dei carichi e della surrogabilità dei porti e degli itinerari » nei suoi affari complessi — a portarla a praticare più intensamente Venezia: affinché si accrescano le disponibilità di carico per una destinazione tanto importante, e per avere possibilità di scelta in funzione delle date di partenza (oltre che del menzionato svolgimento iniziale dell'operazione); ed, infine, per essere in condizione di rimpiazzare l'un porto con l'altro nella evenienza di preclusione di uno di essi, secondo quanto ho mostrato nella dissertazione sul problema portuale di Firenze. Molti altri fattori concorrono ad accrescere l'interesse e, quindi, l'attrazione che Venezia esercitava nelle operazioni mercantili fiorentine.

Spostando l'attenzione nel settore terrestre e completando, per più riguardi, quanto ho detto poco fa del settore marittimo, dobbiamo ricordare che Venezia costituiva il pilastro più importante fra quelli onde si realizzavano le concatenzioni da mare a mare, e specialmente lo scorrimento da e verso Pisa e Porto Pisano, che arricchivano, in misura costante e in maniera

(150) Molto intensi i traffici con la Sardegna fino a quando, nel 1326, non fu sottomessa dagli Aragonesi; molto di più con la Sicilia, ancora nel Quattrocento.

(151) Abbiamo visto che, nel 1401 e qualche altra volta, perfino il convoglio di Stato veneziano del Mare del Nord, al completo delle sue cinque galee, fa scalo a Porto Pisano, nel viaggio diretto a Venezia.

(152) Adopero il termine « Levante » in senso lato, comprendendovi tutti i paesi, dalla Grecia in là.

originale, i fasci di comunicazione tra i bacini orientale ed occidentale del Mediterraneo. Un altro fattore da non trascurare è quello che s'identifica, sempre in questi campi interni, con le irradiazioni (pure da Venezia) di là dalle Alpi, fra i valichi del Monginevro e della Carnia, per raggiungere i paesi disseminati nell'arco svolgentesi fra la Catalogna e le regioni baltiche. E tali relazioni terrestri sono tanto più considerevoli e richiedono tanto più impegno, giacché manca proprio il concorso (o la concorrenza?) più logico, quello dei veneziani: le azioni mercantili veneziane, infatti, furono pressoché insignificanti in terraferma, fino a quando (dal 1407) la Repubblica non intraprese la sua politica di sottomissione del retroterra. Insomma, i fiorentini (153) avevano campo ... libero, per giunta sul terreno loro più familiare (154).

Allorché si raccoglie l'attenzione attorno a Venezia, fioriscono molteplici problemi, compresi quelli relativi al carattere del commercio che vi si snoda, dalla parte ove tale città si presenta con pronunciata preponderanza, cioè, sul mare, mentre in terraferma le grandi aziende fiorentine agiscono secondo le forme loro abituali (tra le quali fa spicco il *commercio in proprio*). Il carattere di gran lunga prevalente è quello del *commercio di commissione*, favorito anche dalla circostanza che Firenze e le altre potenze economiche maggiormente ingaggiate nel Levante (e tanto più, quando seguono la via di Venezia) non disponevano in quelle regioni di introduzioni dirette (se non piccole filiazioni, non sempre permanenti, come vedremo), dovendosi, quindi, affidare alle aziende veneziane ed ai loro corrispondenti locali (155). L'azione commissionaria poteva avere inizio a Venezia stessa: ed allora le sue aziende si preoccupavano anche del trasporto; ma, quando, il committente era piuttosto ... consistente (come nel caso delle compagnie fiorentine), faceva intervenire il commissario soltanto nei luoghi di collocamento del prodotto, attendendo, quindi, in Venezia a tutte le

(153) E con i fiorentini, i lucchesi, soprattutto dalla seconda metà del sec. XIV ed anche i pisani, come attestano le Compagnie dei Borromei e dei Del Voglia a Lavaiano.

(154) Quanto ho detto dell'ambito marittimo e terrestre deve sempre intendersi (e l'ho segnalato varie volte) nel duplice senso dei percorsi, a meno che non sia il tipo di merce ad eliminarne uno: ad esempio, considerando le spezie, si esclude automaticamente il senso discendente nel tragitto terrestre Bruges-Venezia.

(155) Genova sta a sé, perché aveva un'introduzione analoga a quella veneziana nel Levante e, comunque, faceva a meno della tappa nella città sua nemica irriducibile.

operazioni sino al raggiungimento di questi ultimi. Ed è per tale attività — che sospinge oltremare iniziando dalle operazioni portuali e continuando con quelle di noleggio, assicurative, ecc., senza dire dei più estesi rapporti epistolari — che gli organismi fiorentini mantengono a Veneza cospicue quelle ramificazioni.

Sempre badando al mare, Venezia attraeva Firenze anche per le comunicazioni dirette a Ponente, che l'indagine sul problema portuale ha rilevato piuttosto apprezzabili, non solo per l'utilizzazione del regolare servizio annuale di Stato con il Mare del Nord, ma anche per gli allacciamenti con i porti catalani, frequentati ogni anno da 8-12 unità della navigazione libera.

Tutte le grandi aziende fiorentine e molte delle medie hanno avuto dei propri nuclei a Venezia, a cominciare dalla Compagnia dei Cerchi (fine XIII secolo) e arrivando fino al sistema di aziende capeggiato da Filippo di Filippo Strozzi: così quelle dei Peruzzi, Bardi, Alberti, Portinari, Davizi, Davanzati, Medici, Piaciti, Sernigi, Alamanni, ecc.

Altri stanziamenti di aziende fiorentine, sempre sul mare, li troviamo dappertutto, seppure con dimensioni minori. Non sto a dire di Savona, né di Portovenere e degli altri porti che disimpegnavano le deviazioni dei traffici da Pisa: siamo, così, scesi lungo il Tirreno, incontrando Roma, sulla cui importanza — non soltanto dal punto di vista cambio-bancario e finanziario in genere — è superfluo dire, specialmente a cominciare dagli ultimi anni del Trecento: quando vi incontriamo sempre una delle compagnie più cospicue dei maggiori sistemi di aziende fiorentine.

Molto importante per Firenze si è rivelata Gaeta, massimamente dalla metà del Trecento, perché vi facevano scalo non poche delle grosse navi genovesi dirette in Levante e spesso quelle che vi andavano dal Mare del Nord, rappresentando per esse l'unico scalo italiano. Intensissimi erano poi i viaggi costieri, cui erano adibite navi liguri, gaetane, pisane e finanche fiorentine. Era un porto che, malgrado il territorio accidentato alle sue spalle, riusciva a far penetrare le relazioni commerciali nell'odierno basso Lazio e, attraverso la Terra di Lavoro, negli Abruzzi; era, inoltre, un notevole porto di smistamento, soprattutto a cagione del ricordato scalo di grosse navi (156).

(156) Lo smistamento dei carichi di queste ultime, se provenienti dal Mare del Nord e dirette in Levante, risaliva sino a Porto Pisano e Genova.

Napoli era più importante, ma per una funzione diversa rispetto a quella fondamentale gaetana: era un grande mercato di consumo e un grande centro di traffici e finanziario, che si segnalava pure per alcune esportazioni bene accette in Toscana (tra cui il vino); per di più rientrava — e con un ruolo principale — nel meccanismo di rapporti tra la Spagna e tutto il basso Tirreno (con la Sicilia e la Sardegna). Firenze vi si legherà durante 300 anni e più, a partire dalla metà del Duecento: ancora in pieno Cinquecento, vi troviamo grosse società fiorentine (come quelle degli Strozzi, dei Capponi e dei Biffoli, ecc.), mentre Napoli aveva assunto il ruolo di maggiore confluenza del filo serico italiano (di Sicilia, Calabria e Cilento, sino a Salerno), per avviarlo ai vitalissimi setaioli fiorentini; come pure vi attingevano Lucca, Genova ed altre città.

La Sardegna è stata in auge particolarmente nel XIII secolo (e per i pisani assai da prima, come ho avuto modo di dire): e, difatti, i Peruzzi aprirono una filiale a Cagliari; ma, dal passaggio alla dominazione aragonese (1326), essa si è allontanata dagli interessi toscani e soltato dopo mezzo secolo assistiamo ad una ripresa di rapporti, che rimarranno pur sempre ad un livello secondario e che dal Quattrocento in poi torneranno a minimizzarsi. Ben più considerevole è l'espansione fiorentina, e toscana in genere, nella Sicilia. I pisani e i lucchesi, che avevano preceduto tutti, vi saranno potenti ancora per tutto il Cinquecento; i primi, sicilianizzandosi in molti casi, come dicono i palazzi e i nomi di qualche famiglia: Aiutamicristo, Alliata e Abbatelli, per citarne alcuni. Palermo vede la fioritura di un caposaldo di dimensioni medie, che è interessante per l'assortito repertorio, il quale, abbraccia una vasta gamma mercantile (comprende le « incette » dei grani, che esportano da tutti i porti grandi e piccoli, raggiungendoli stagionalmente con esponenti propri), insieme alla banca, l'armamento navale e l'assicurazione.

Nell'Adriatico non vi sono state basi consistenti se non ad Ancona e, assai meno, nei porticciuoli a nord; mentre antecedentemente al 1325 si erano avute delle filiali — come quelle dei Bardi e dei Peruzzi — in Puglia.

I veri capisaldi in città marittime, per riassumere, sono quelli di Pisa, Genova e Venezia; e, su un piano inferiore, quelli di Napoli, Palermo e Gaeta.

Nelle città dell'interno, la nostra attenzione è portata a spostarsi subito su quelle toscane; ma la cognizione delle lotte, prima con Siena e, poi, con

Lucca e Pisa, come pure, ad intervalli più lunghi con Arezzo, ci dice chiaramente che, almeno sino alla prima metà del XIV secolo, la mancanza di regolari rapporti diretti (ad eccezione di quelli con Pisa, perché gli stadi bellici furono assai meno rilevanti di quanto finora è stato messo in evidenza) non poteva alimentare la costituzione di capisaldi fiorentini nelle città medesime. E pure a pace definitivamente tornata (157) Firenze non perverrà mai ai capisaldi: ormai alla testa del grande stato regionale (158), Firenze si avvarrà degli elementi locali, attraverso cui le città medesime assolvono le proprie funzioni nel sistema economico toscano e per il suo inquadramento in una sfera ben più ampia. I soli capisaldi interni di primo piano sono Bologna e Milano, per i compiti che agevolmente si avvertono, ricordando quanto ho scritto sulle vie di comunicazione e, nelle pagine più vicine, sulle linee profonde del grande commercio.

Bologna lega e ricompone la vasta fascia peninsulare da Venezia a Pisa; con una larghezza che va persino da Reggio Emilia a Perugia e che serve, quindi, in via principale allo sviluppo sud-occidentale del retroterra veneziano, come allo sviluppo nord-orientale del retroterra pisano, incastrando l'un all'altro: e, in più, essa permette grandi aperture nella Pianura padana, le quali investono tutti i paesi da Verona ad ovest (affermo ciò, riferendomi al moto che risale attraverso Firenze, e viceversa). In questo settore bolognese disimpegna una rilevante funzione Ferrara (e per questo, essa costituì un caposaldo, seppure secondario, di aziende fiorentine), per la sua eccellente posizione nel sistema di comunicazioni padano, che possiamo assimilare a quella che vi tiene oggi Padova (e nella viabilità comune e in quella ferroviaria). Milano significava per Firenze e la Toscana l'accesso centrale nella pianura o, meglio, il nodo principale interno, al cui potenziamento non avevano concorso soltanto i vitalissimi porti di Genova e di Venezia, ma anche quello di Pisa, soprattutto in virtù dell'itinerario della *via Francigena*, che correva alle spalle di Pisa e che anche i fiorentini avevano ben presto preso a praticare. Di contro, ovvero in prosecuzione e svolgimento di questo tronco ascendente, si articolavano da Milano le strade

(157) La pace torna con date differenti, a seconda delle contendenti: la più tarda essendo il 1406 — a conclusione dell'assedio di Pisa — e riprendendosi le ostilità solo a metà del Cinquecento, per la conquista di Siena.

(158) Da questo Stato restano fuori, rispetto alla estensione odierna della Toscana, la Repubblica di Siena, il Ducato di Lucca e la porzione lunigiana del Ducato modenese.

transalpine, importanti per Firenze, più ancora che per allogarvi le occasionali deviazioni dei suoi traffici, per sospingervi le sue azioni dell'interno: ciò massimamente, quando le comunicazioni terrestri riprenderanno vigoria, e in ispecie per raggiungere le fiere di Ginevra, dal primo quarto del XV secolo, e per una penetrazione in Germania. Dati i rapporti stabiliti con precedenza con Pisa, saranno le aziende pisane — quelle dei Borromei, che in seguito si milanesizzeranno — ad impiantarsi in forza a Milano; e, quindi, nei momenti di maggiore impegno fiorentino nel senso ora indicato, ecco i Medici e tante altre unità di primo piano. Non bisogna dimenticare che da Milano si aprivano le strade verso l'altro mare (per il Delta del Rodano), le quali erano state intensamente battute nei periodi di prosperità di Avignone, e che non si spensero con il ritorno a Roma del Pontefice: e varie compagnie fiorentine, dalle loro sedi di Milano, poterono far snodare numerosi rapporti dal bacino orientale a quello occidentale del Mediterraneo, con un così lungo segmento intermedio terrestre, Venezia-Milano-Monginevro-Avignone e, poi, Aigues Mortes o Marsiglia.

I capisaldi fuori d'Italia erano, in più casi, di maggiore consistenza ed importanza. A differenza di quelli italiani principali (i tre marittimi), che sono stati sempre in primissimo piano dal XIII al XVI secolo, quelli in terra straniera hanno avuto efficienza massima, talvolta per periodi più brevi e mutando dislocazione in quell'intervallo tricentenario, a seconda dei momenti di ascesa e decadenza dei vari elementi del quadro generale: ad esempio, quando si verifica la forte spinta dell'Iberia meridionale e atlantica, si degradano un poco i capisaldi di Barcellona e Valenza, mentre salgono su più alti livelli quelli di Lisbona e dell'Andalusia, raggiungendo le punte di massimo dagli ultimi anni del XV secolo in poi.

Dalla precisazione delle linee profonde delle relazioni commerciali internazionali, e sapendo che Firenze vi ha svolto quasi costantemente il ruolo principale, ho indicato implicitamente i suoi capisaldi forestieri, localizzandoli persino cronologicamente; ma ne farò adesso un'elencazione commentata, normalmente nell'ordine di tempo della loro affermazione.

A. Dalla descrizione delle « correnti profonde di circolazione » è emerso che i primi stanziamenti fiorentini si sono avuti nella Francia meridionale — ad ovest e ad est del Delta del Rodano, come sul fiume stesso —, quando, nei porti di Marsiglia e di Aigues Mortes, hanno cominciato a volgersi tangibilmente le comunicazioni con il Levante e

determinando la fioritura della *via rodaniana*, la quale diventa (fino all'instaurazione del periplo marittimo della Penisola iberica) l'itinerario più importante verso il Mare del Nord (con la deviazione su Parigi) e, per Ginevra, verso l'Europa centrale. Marsiglia e Montpellier (159) sono, rispettivamente, i centri dominanti delle due regioni separate dal Delta: la Provenza e la Linguadoca. Dal XIII secolo, perciò, vi vengono aperte filiali di molteplici compagnie, le quali diffondono la loro azione all'interno, che si localizza segnatamente ad Aix-en-Provence e a Salon — ma anche a Martigues ed a Port-de-Bouc (160) — e, dall'altro lato, a Nîmes, spesso con ulteriori deviazioni proprie — agenzie permanenti — o addirittura con filiali distinte, come avviene della Compagnia Farolfi (sulla fine del XIII secolo), attiva a Salon e a Nîmes.

Le sedi interne che acquistano ben presto preminenza sono quelle sul fiume, ad Arles e assai più quella di Avignone, prima ancora che vi si stabilisca la Corte pontificia, data la felice ubicazione della città (vi avevano principio le vie transalpine per l'Italia, oltre la principale strada acquea e terrestre per il Nord) e le ricche ed ambite produzioni che vi confluiscono dalle zone circostanti, quali il grano, il sale, la lana, le cuoia e pellami, l'olio, il vino, le mandorle, il miele e, più tardi, pure la grana. È superfluo dire del suo sviluppo fra il 1305 ed il 1378, quando è stata la capitale della cristianità, accogliendo grossi rami aziendali, che soprintendono all'area che va da Nizza a Tolosa e, a nord, fino oltre Lione; rimarrà un centro importante anche dopo il ritorno del Papa a Roma, nonostante lo svilimento operato nella zona dalla più volte menzionata apertura della via di Gibilterra; nel Quattrocento e Cinquecento, poi, la rianimeranno i traffici determinati dalle fiere di Ginevra e, soprattutto, da quelle di Lione.

La posizione di Avignone (o meglio del triangolo che essa forma con Montpellier e Marsiglia), mi piace sottolinearlo, è delle più efficienti: con le grandi linee marittime del Levante — e, poi, del Mare del Nord — vi confluiscono quelle locali dalla Toscana e Liguria (le più frequentate) e dalla Catalogna (161); per terra, la strada rodaniana, che si apre a ventaglio

(159) Quest'ultima, con il suo porto, oggi insabbiato, ad Aigues-Mortes, che si raggiungeva con un percorso misto terra-mare, cambiando mezzo a Lattes.

(160) Notevolissimi, questi centri, per i prodotti della pesca, per il sale e per il grano, come per la lana.

(161) Con questo termine comprendo normalmente Barcellona, Valenza e Maiorca e i rispettivi retroterra e per quest'ultima, retromare.

dalla Loira alla Champagne, con il vertice di Parigi-Normandia e, quindi, le ramificazioni, su Ginevra, per la Germania ed oltre e, sulla Champagne, per la Fiandra; ad est, la strada del Monginevro, che conduce in Italia, ammettendo le prosecuzioni verso Pisa e verso Venezia (eventualmente per destinazioni marittime levantine) e persino verso la Germania; ad ovest, infine, la strada dell'Aquitania, che si impernia su Tolosa. Quest'ultima città e regione (la Linguadoca) si fa attraente dal XIV secolo, per la produzione dei pannilani di valore medio, che fioriscono in molti centri (fin sotto i Pirenei, come a Foix, e fin presso Montpellier, come a Béziers) ed i quali fanno leva, dal punto di vista mercantile, sulle fiere di Pézenas e Montagnac: dove, non a caso, nel periodo aureo delle esportazioni di quei tessuti — abbondantemente verso l'Italia meridionale ed insulare e pure verso il Levante — i fiorentini hanno grandissima parte. La Linguadoca interessa anch'essa per un'ampia offerta di grano, sale, olio e vino, oltre che per il guado (162).

In Provenza e Linguadoca, Firenze e gli altri operatori toscani sono impegnati nel collocamento delle merci del Levante e di quelle iberiche (163), di quelle che scendono dal nord (i panni di Fiandra, Normandia e Champagne in primo piano, naturalmente) ed, ancor più, dei panni fiorentini e di altre città, dei drappi serici di Lucca, degli oggetti metallici di Firenze (posaterie ed armi), di Milano (il più ricco assortimento di armi) e di Genova (la coltellineria), i cuoi lavorati, i fustagni e pignolati di Milano e Cremona, le carte marchigiane (di Fabriano e Pioraco) e di Colle Val d'Elsa.

B. Nella descrizione degli sviluppi delle correnti fondamentali degli scambi, e in ispecie dello spostamento dei luoghi principali dell'« incontro » fra le note merci meridionali e settentrionali, è apparsa quale prima tappa la regione sciampagnarda, dove, fin dagli ultimi anni del XII secolo, furono aperte le fiere, che ebbero straordinaria vigoria all'incirca fra il 1225 e la conclusione del secolo. In quel periodo, tali fiere hanno rappresentato il

(162) Negli anni a cavallo del 1400, incontriamo spesso le navi che fanno grossi carichi di grano a Leucate e Agde, per trasportarli a Genova e soprattutto a Pisa (e qualche volta anche a Motrone).

(163) Fra le merci iberiche sono sempre da includere quelle provenienti dal mondo barbaresco — dall'Algeria, più ancora che dal Marocco e Tunisia — attraverso le intermediazioni di Maiorca, Valenza ed Alicante.

centro complesso più importante tra il Mediterraneo e il Mare del Nord — il primo grande allacciamento tra i popoli « romanici » e i popoli « germanici » —, specialmente per la favorevolissima posizione (nella « linea profonda » che venne ad attraversare la regione, allorché prese piede dal Delta del Rodano la strada per la Fiandra; ma anche per le molte strade che vi confluivano su un arco-giro) e, altresì, perché quella contea era assolutamente indipendente e neutrale.

Annualmente si svolgevano più di venti fiere, sei delle quali, beneficiando di privilegi maggiori, poterono acquistare una considerevole preminenza: due avevano luogo a Troyes (allora la capitale della contea), due a Provins, una a Lagny ed una a Bar-sur-Aube. Ciascuna aveva una durata fra i 40 e i 50 giorni, senza sovrapposizioni, sì che i partecipanti erano in grado di non perderne nessuna, rimanendo impegnati quasi tutto l'anno: per questa ragione vi troviamo varie filiali permanenti (con sede principale, di solito, a Troyes) delle case-madri fiorentine. Le operazioni si compivano praticamente, dapprincipio con il baratto delle merci, esprimendone tuttavia, sempre, i valori monetari, per la cui differenza, alla conclusione, si procedeva alla liquidazione in contanti; ma vi s'inserì presto la funzione bancaria (di prestiti ed anticipazioni) e quella cambiaria (di rimesse pagabili in fiera e di tratte per il rientro della valuta, in generale o nel caso specifico dei saldi): così, a mano a mano, queste istituzioni inclinarono verso la funzione bancaria e finanziaria, nella sua manifestazione che prende il nome di « stanza di compensazione » internazionale.

Ai beni originari si aggiunsero tosto tutti gli altri dei vari paesi che vi convenivano, nei limiti della loro commerciabilità, cioè, con l'esclusione, normalmente, dei beni di pregio moderato. Vi si trovano merci venute dal Baltico, dalla Bretagna, dalla Spagna e dai Paesi danubiani, oltre che dalle località italiane, germaniche, fiamminghe, inglesi ed altre francesi, che già conosciamo. La partecipazione italiana abbraccia le maggiori città dell'interno della Toscana e i cosiddetti « lombardi », che comprendono i piacentini, astigiani, alessandrini, albesi, chieresi, ecc., assieme agli esponenti della odierna delimitazione di tale regione, cioè i milanesi ed altri. I fiorentini si portarono presto nel più alto livello, anche perché abili e potenti nell'attività cambiaria e bancaria. Nel citare il più antico saggio di registro in partita doppia (del 1297-1303), ho ricordato che la relativa Compagnia dei Fini lo ha svolto proprio in quelle fiere: ed esso ce ne descrive più aspetti interessanti, pur essendo molto mutilo.

Fattori politici (quale la sottomissione della Champagne al Regno di Francia) ed alcuni inopportuni provvedimenti fiscali concorsero, dai primi decenni del secolo XIV, alla decadenza di quelle fiere; ma, soprattutto, agirono in tal senso due fattori di portata economica, e cioè: l'apertura della via di Gibilterra, che rapidamente affievolì i rapporti interni di lungo raggio fra i due mari; il raggiungimento della nazione più progredita e dalla quale direttamente emanavano i beni più interessanti — la Fiandra (164) — da parte delle potenze economiche che avevano contribuito preponderantemente al rigoglioso sviluppo di tali istituzioni, cioè, Lucca, Siena, Firenze e i « lombardi ». Almeno per queste ultime, le fiere di Champagne sono cessate verso il primo quarto del secolo XIV.

C. Continuando a seguire la linea che risale dalla Francia meridionale — rispettando, così, anche l'ordine cronologico —, dopo le fiere di Champagne ci ritroviamo nelle altre località che assistettero alla fioritura di cospicui capisaldi dell'espansione commerciale di Firenze e delle altre principali città toscane: in Fiandra e, poi, in Inghilterra, con alcune significative derivazioni.

Le prime propaggini aziendali fiorentine installatesi a Bruges ci riportano all'ultimo ventennio del XIII secolo: avendo esse preceduto di gran lunga i più massicci flussi di beni e di persone che i convogli navali apporteranno per la nuova via di Gibilterra (165) e che promuoveranno il balzo più considerevole nello sviluppo della piazza e porto di Bruges, mantenendo una larga supremazia nel Mare del Nord ben oltre la metà del Quattrocento. Le navi genovesi e veneziane significano, naturalmente, l'intervento altresì dei mercanti di tale nazionalità (166); ma le posizioni fiorentine (seguite dappresso da quelle lucchesi) si manterranno sempre in condizioni di netta prevalenza, come chiaramente indicano le proporzioni dei carichi delle merci arrivate e partite sulle navi maggiori (le genovesi e veneziane e, poi, quelle catalane e basche, che servono principalmente Firenze), i fiorentini e i lucchesi assommandone oltre il 40 % del totale.

(164) Senza dire che dalla Fiandra si erano avute filiazioni in Inghilterra dagli ultimi anni del Trecento.

(165) Dal 1325, circa, ripeto, questi convogli assunsero alquanta regolarità, ma non ancora con i volumi e frequenze dell'ultimo ventennio del secolo.

(166) E, con essi, di quelli di altre città dell'interno, come i milanesi, i piacentini e i bolognesi.

Chiarito — come tento di fare — l'ufficio cui perviene Bruges in quel secolo e mezzo di sua splendida prosperità, ne dedurremo gli obiettivi e i compiti che vi hanno assolto gli esponenti economici di Firenze, Lucca ed in genere italiani.

Bruges ha preso in sue mani la funzione, che abbiamo avvertita a proposito delle fiere di Champagne: il punto d'incontro e di saldatura fra le azioni dei *popoli romanici* e dei *popoli germanici*; funzione individuata dalla formidabile intuizione di Henri Pirenne, che in seguito fu contrastata da alcuni storici belgi ed a cui, proprio in questi ultimi anni, ho potuto offrire le più solide basi documentarie di conferma e, anzi, di ulteriore ampliamento della sua portata (167). Sino attorno il 1325, i rifornimenti di prodotti mediterranei (nei quali rientravano i più copiosi e pregiati del Levante) ai popoli germanici erano avvenuti per molteplici vie interne, che risalivano dai porti compresi fra Tana e Barcellona, e la stragrande maggioranza evitava Bruges, « incontrandosi » — lo abbiamo visto — alle fiere di Champagne ed in altri mercati della Germania centrale, della Polonia e di Novgorod, ed anche in alcuni porti-mercati del Baltico. Bruges, comunque, aveva cominciato ad essere frequentata da navigli scandinavi e baltici, giacché, pure per le vie terrestri, alcuni vigorosi operatori (principalmente fiorentini e lucchesi, appunto) avevano reso vivace e ricco il suo mercato. Dopo quell'anno, con l'apertura della via di Gibilterra, una porzione sempre maggiore di quei beni per risalire al nord si concentrerà a Bruges, superando il percorso — che è, infatti, totalmente marittimo — con un costo infinitamente minore ed evitando i trasbordi. Ho già detto che i beni orientali vengono presi a bordo perfino da Tana (da dove i carichi delle carovane proseguivano una volta totalmente per via terrestre), per essere depositati a Bruges senza rottura di carico.

Il sensibile abbassamento del prezzo del trasporto ammetterà alla circolazione anche i beni meno ricchi, fra cui, soprattutto, quelli mediterranei (come i vini greci ed italiani, gli olii italiani ed iberici, ecc.); l'allargamento del repertorio diverrà quasi completo (sino all'immissione anche dei

(167) V. le mie conferenze: *Les relations économiques de la Flandre et du Brabant avec l'Italie, du milieu du XIV siècle, selon les sources italiennes*, Reale Accademia Fiamminga delle Scienze del Belgio (Bruxelles, 23 aprile 1966), *Bruges nesso economico fra popoli romanici e germanici (secoli XIV-XV)*, Academia Belgica (Roma, 11 maggio 1967), in corso di stampa [Le conferenze saranno stampate, per la prima volta, nel vol. II di questa raccolta. NDC].

beni poveri), grazie alla nuova struttura delle tariffe. Se indugiamo sul movimento di Bruges intorno all'anno 1400 (168), constatiamo dei volumi imponenti di merci, che con navi sempre più capaci e regolari vi pervengono dal sud, con pronunciato assortimento; allo stesso tempo, notiamo l'arrivo colà — da Brema e da Amburgo, dalla Scandinavia e dall'altro grande mare interno (il Baltico) — di centinaia di agili « navigli di alemanni » (169), che apportano i beni tipici delle stesse regioni, e cioè grano, legname, pesci conservati e, massimamente, le ricche pelliccerie leggere di « vaio », ermellino ed altre. Gli operatori sedenti a Bruges riferiscono, nelle loro lettere, della prosecuzione, nell'uno e nell'altro senso, di tutti quei beni che, difatti, eccedono abbondantemente il consumo locale e dei paesi situati entro un breve raggio.

Si può dire, ovviamente con lata approssimazione, che ben poco sfugge a questo incontro e saldatura negli scambi commerciali fra i grandi bacini mediterranei e quelli nordici, con scadimento della comunicazione terrestre da mare a mare (da quella più orientale e più lunga, Tana-Leningrado, a quella occidentale e più praticata, Marsiglia-Bruges), rimanendo — è naturale — quelle di addentramento locale, e da sud e da nord.

Come è giunta Bruges a disimpegnare un ruolo così rilevante, che trova riscontro, soltanto in parte, in qualcuna delle maggiori potenze economiche del mare opposto? Il fattore principale s'identifica con le comunicazioni marittime dirette, del periplo di Gibilterra, ed in esso agisce una causa forse ancora più rilevante, ossia la forte compressione nei costi di trasporto, accentuata poi dalla ristrutturazione delle tariffe; è stata, inoltre, determinante l'azione delle grosse società colà impiantate, che sostenevano le operazioni di lungo sviluppo, abbracciando simultaneamente merci svariate e offrendo il contributo — che non si deve mai sottovalutare — dell'informazione e studio su vari mercati, sulle situazioni e sui mezzi di circolazione. Basterebbe che io riproducessi qui alcuni brani di lettere scritte da più aziende dislocate in Bruges, per confermare questa asserzione: e precisamente, che tali aziende si occupavano in maniera notevole

(168) Possiamo riuscire in ciò con notevole profitto, giacché per l'epoca disponiamo di 3000 lettere datiniane redatte proprio in Bruges e di altre decine di migliaia, di luoghi diversi, le quali ribaltano efficacemente le notizie salienti di quel caposaldo.

(169) Così sono chiamati dai mercanti toscani, che scrivono da Bruges.

delle operazioni di così vasta risonanza. E fu proprio la loro presenza a Bruges prima ancora del 1325 — con l'offerta copiosa dei ricchi beni orientali e meridionali e persino dei pannilani acquistati direttamente dal lanaiolo — ad attrarre mercanti e navigli « germanici », giacché gli operatori fiamminghi non possedevano tanto slancio e tanta abbondanza di risorse, anche perché tutti presi — quanto agli affari internazionali — dalla partecipazione alle fiere ed in genere dalle relazioni con il Mediterraneo.

Ma l'obiettivo originario delle compagnie fiorentine (e di quelle lucchesi mentre quelle di Siena erano quasi esclusivamente assorbite dalla attività finanziaria) aprendo le botteghe di Bruges, fu quello del contatto immediato con il panno locale, che allora era in auge a Ypres, Gistel, Gand, Bruges stessa, Bruxelles, oltre che nella odierna Fiandra francese (Arras, Lille, Douai, ecc.); per il cospicuo volume degli acquisti programmati esse riversavano, conseguentemente, grossi quantitativi dei beni orientali ed in genere mediterranei, sforzandosi di renderli sempre più assortiti, per movimentare e vivacizzare ulteriormente il mercato, che, in tal guisa, chiamò a raccolta folle crescenti di operatori, dalle località più lontane. Ho raccontato come il panno di Fiandra, già pregevole per la bontà della lana impiegata e per l'ottima lavorazione, più tardi diede occasione, in Firenze, a procedimenti di miglioramento e rifinizione — avanti di riesportarlo verso i ricchi empori di Levante —, soprattutto perché la città, prima e assai più convenientemente della Fiandra, aveva larga disponibilità delle sostanze tintorie e mordenti: da allora, la corporazione cui tali aziende aderivano — l'Arte di Calimala — si caratterizzò maggiormente, con l'impegno nell'attività industriale, seppure limitatamente alle fasi di rifinizione del ciclo laniero.

Per sostenere queste esportazioni dalla Fiandra, si provvide a sostenere la produzione: rifornendo incessantemente la materia prima dall'Inghilterra, che infatti divenne ben presto mèta di nuovi stanziamenti, sino a portarsi, con il principale raggio d'azione, a contatto con la sorgente della materia prima medesima, ossia con la pecora. Nacquero, così, le subalterne in Inghilterra, come sub-filiazioni delle filiazioni di primo grado di Bruges: e questo carattere di subordinazione dei rami londinesi a quelli di Bruges delle grandi società fiorentine (e delle lucchesi) si protrarrà per tutto il periodo aureo della grande piazza fiamminga, apparendo quasi un carattere generale proprio in questa nei riflessi di quella londinese: riconfermando,

così, con questo compito di piazza dirigente, la netta supremazia bruggese nel Mare del Nord.

Fra i molti saggi in proposito offertici dalla voce autentica del documento, segnalo, per gli anni attorno al 1400, le Compagnie di Bruges e di Londra dei sistemi appartenenti agli Alberti, agli Orlandini e ai Medici (per Lucca, il sistema dei Guinigi e quello dei Quarti e Bernardini); e per gli anni attorno al 1450, le Compagnie del sistema dei Salviati, dei Borromei e quelle dei Cambi & da Rabatta (oltre i Medici ancora).

Un'altra piazza in subordinazione a Bruges era quella di Parigi, che per le aziende fiorentine conobbe due momenti nel suo sviluppo: dapprincipio, sotto la spinta della via rodaniana e delle fiere di Champagne; poi, sotto la spinta del caposaldo di Bruges, spinta che la ricollegava in misura prevalente alle relazioni con il Mediterraneo, nel vigore della via di Gibilterra.

Ho anche parlato dei frutti maggiori derivati dallo stanziamento in Inghilterra: l'intromissione piena, e presto autorevole, negli approvvigionamenti della lana, con esportazioni rapidamente eccedenti l'incanalamento verso gli opifici fiamminghi, per destinarle ad attivare la produzione in patria, dove le relative aziende si cimentavano con successo nell'intero ciclo laniero, portò all'affermazione dell'Arte della lana, per la quale Firenze attingerà il primato mediterraneo alla fine del XIV secolo, dapprima per il volume della produzione in quell'ambito e, quindi, superata in più luoghi (fra cui la Spagna mediterranea) la concorrenza dei ricchi manufatti del nord, per il volume della distribuzione nei mercati situati nell'area compresa tra Lisbona e Damasco (e Tana).

La penetrazione in Fiandra, la dimestichezza raggiunta con ogni tipo di operazione e in qualsiasi centro di produzione, di scambio e di consumo, pervennero alle espressioni massime sulla fine del XIV secolo, quando alcune aziende (tra cui la Compagnia di Diamante e Altobianco degli Alberti) assunsero la funzione di mercanti-imprenditori, nella regione drappiera che allora aveva preso il sopravvento su quelle di vecchia reputazione: ossia nelle cittadine allineate lungo il corso medio del fiume Lys, che, risalendolo, sono quelle di Courtrai, Menin, Wervicq e Comines (la terza e la prima, di gran lunga prevalenti). Uscivano da quelle fabbriche dei panni di pregio medio e bene accetti nel Mediterraneo (e, si può dire, dappertutto) che i fiorentini presero a diffondere, giacché si affiancavano convenien-

temente nei loro repertori agli esemplari di valore alto che, appunto, essi principalmente annoveravano.

Oltre agli interessi mercantili e industriali, Firenze alimentò quelli finanziari, con una rete da par suo (pari, cioè, alle inesauribili possibilità dei suoi organismi aziendali), e servì incessantemente le operazioni di cambio e quelle più propriamente bancarie; oltre ad interessi armatoriali — che sono denunciati, tra l'altro, dall'acquisto e noleggio di navi fiamminghe e di altre che colà venivano offerte (tra cui quelle tedesche e zelandesi) — e, infine, assicurativi, contribuendo decisamente alla diffusione dell'istituto in tutte quelle zone.

Data la vastita degli interessi affidati al caposaldo di Bruges e ai due — Londra e Parigi — che vi si riconnettevano, in quei luoghi hanno agito numerose aziende, non presenti in tutto l'arco di tempo della prosperità bruggese (più pronunciata nell'intervallo 1370-1450), ma per momenti diversi, propri di ciascun gruppo. Ad esempio, nel periodo centrale, tra il 1390 e il 1410 all'incirca, è potentissimo il sistema di Compagnie degli Alberti (170); pure notevole è la Compagnia di Giovanni Orlandini (171) e quella di Alamanno, Antonio, Salvestro Mannini e fratelli; notiamo ancora Francesco Tornabuoni, con Domenico Caccini, a Bruges e Londra (172). Più avanti nel tempo, troviamo la Compagnia dei Medici, diretta a Bruges (fra il 1439 e il 1480) da Bernardo Portinari, Gerozzo de' Pigli, Angelo Tani e Tommaso Portinari e a Londra (nel 1446-1480) da Gerozzo de' Pigli, Simone Nori, Giovanni de' Bardi, Gherardo Canigiani e Tommaso Guidetti (173); e quasi contemporanea quella di Jacopo Salviati, associato a Bruges con Piero da Rabatta, mentre a Londra la ragione sociale si intitola ad Alamanno Salviati (174); la Comp. Gualterotti e Frescobaldi è impor-

(170) Con la Comp. di Diamante e Altobianco, a Bruges; con quella di Calcidonio e Niccolò, a Londra ed Alberto e Riccardo, a Parigi.

(171) A Bruges, l'Orlandini è associato a Piero Cambini; a Londra, a Neri Vettori; a Parigi, ad Antonio Cittadini.

(172) Fra le aziende lucchesi, sono preminenti le Compagnie di Dino Guinigi, dei Quarti e Bernardini e dei Trenta.

(173) Cfr. R. DE ROOVER, *The rise and decline of the Medici Bank*, cit., pp. 317-357. Questo casato si era già affacciato a Bruges, nel 1391-1393, con la Compagnia di Vieri de' Medici.

(174) Queste due compagnie rivivono compiutamente attraverso i libri di conti trascritti e studiati dai miei allievi: G. PARRINI, *La Compagnia di Iacopo di Alamanno Salviati di Londra negli anni 1445-1448 (con trascrizione del suo « Libro grande rosso segn. A »)*, tesi di laurea, Pisa 1964, v. 4; A. PETRI, *La piazza di Bruges*

tante anche all'inizio del Cinquecento (175); da parte pisana, la Comp. Borromei (che ormai ha posto la sua sede principale a Milano), in entrambe le città (176).

La decadenza di Bruges fa spegnere a mano a mano questo caposaldo (come, del resto, accade per quello di Londra, che, comunque, si rende quasi indipendente): i segni più evidenti si colgono dopo il 1470; ma molti sintomi si avvertono fin dal 1440.

Le cause di questa decadenza sono numerose e cominciano con l'insabbiamento del porto de l'Ecluse, che già ai primi anni del secolo è detto « non più atto ai grandi navigli ». Il movente principale — la *causa causarum* — è però quella che s'identifica con la graduale perdita della funzione di saldatura fra i mondi romanico e germanico, la quale è dovuta alla rianimazione delle comunicazioni interne (soprattutto attraverso i poli delle fiere di Ginevra e, poi, di quelle di Lione), che hanno sviato a mano a mano i traffici, dell'una e dell'altra corrente, dal loro punto di incontro, che, infatti, era sostenuto dalla straordinaria supremazia della via totalmente marittima.

Intanto, gli operatori stabiliti a Bruges avevano preso contatto con Anversa, situata un poco ad est, ma sull'ampio e sicuro estuario della Schelda, che essi frequentavano sino dagli ultimi anni del XIV secolo, per le sue fiere; e questo sarà il nuovo importante binomio porto-mercato della Fiandra e Brabante. Le aziende toscane non vi si dedicheranno, però, con le forze riscontrate per Bruges; comunque, esse si terranno sempre tra le prime posizioni, con le aziende dei Frescobaldi, dei Guicciardini, dei Rondinelli, dei Salviati e di altri (177).

come rivive nel periodo 1461-1462 attraverso il « Libro grande rosso segn. G » della Compagnia di Giovanni Salviati e Piero da Rabatta (con trascrizione di questo registro), tesi di laurea, Pisa 1964, v. 7. Nel medesimo Arch. Salviati (che si trova a Pisa, nell'omonimo palazzo), esistono ancora un mastro di Bruges e dieci libri dell'azienda londinese.

(175) Questa compagnia effettuava mirabilmente il collegamento tra le piazze di Bruges (e le vaste aree che essa disimpegnava) e Lisbona, specialmente per l'attività, che da questa promanava, di Giovanni da Empoli: cfr. la mia relazione *Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo, nel XV secolo*, cit.

(176) I registri di queste aziende — di Bruges, Londra e della sede di Milano — son sotto trascrizione da parte di miei allievi dell'Università di Pisa.

(177) Cfr. J. A. Goris, *Étude sur les colonies marchandes méridionales (portugais, espagnols, italiens) à Anvers de 1488 à 1567*, Louvain 1925. Ma, soprattutto,

Dalla metà circa del Quattrocento, i fiorentini avevano esordito con un nuovo caposaldo marittimo settentrionale: in Normandia, ma per funzioni nuove e solo parzialmente d'integrazione e reintegrazione del vecchio caposaldo bruggese, come vedremo alla lettera *F*.

D. Gli stanziamenti commerciali fiorentini più considerevoli, per ampiezza di superficie che abbracciavano, per numero di aziende che vi facevano agire, per dovizia di uomini e di capitali che vi dedicavano, per varietà d'interessi che vi localizzavano, sono stati quelli delle regioni iberiche nettamente all'avanguardia nella rinascita economica e generale: in quella zona, cioè, alla quale si dà il nome d'insieme di « catalana », perché ha avuto il suo centro originario e principale in Barcellona.

Vi troviamo i pisani e i lucchesi dalla seconda metà del XII secolo; ma senza che essi spazino molto, giacché la linea della dominazione saracena è in quell'epoca ancora elevata.

Uno slancio maggiore si verifica dalla metà del XIII secolo, quando vediamo aggiungersi i fiorentini, i quali ben presto si avvarranno delle cognizioni e introduzioni già realizzate dagli operatori corregionali dianzi menzionati. Allora, emergeranno rapidamente due ulteriori basi di primo piano, Valenza e Palma di Maiorca (178).

Il periodo di massima prosperità di questi tre capisaldi fiorentini — con addentramenti interessantissimi e profondi, come vedremo — si estende per un secolo, distribuito quasi simmetricamente attorno al 1400. Fra le tre città assistiamo ad una ripartizione di funzioni, almeno nei riguardi delle aziende fiorentine: divenendo Barcellona una piazza dirigente (e prevalentemente finanziaria ed assicurativa), mentre Valenza e Maiorca saranno soprattutto piazze operanti dalle irradiazioni più complesse e vistose.

All'inizio (e perdurando a lungo), l'attrazione principale di quei luoghi fu esercitata dall'abbondante produzione di lana, che, se non arrivava al pregio di quella inglese, segnava pur sempre dei valori largamente superiori alla media (179): ed essa corrisponde, infatti coi momenti di maggiore

sono efficientissimi, per studiare quella piazza, i libri della Compagnia degli Affaitati, custoditi nell'Archivio comunale della medesima città.

(178) Allora il capoluogo si chiamava semplicemente con il nome dell'isola: e così farò io, per brevità.

(179) In assoluto, secondo gli accenni dati, i pregi più bassi erano quelli delle lane italiane, al disopra delle quali si collocavano, in ordine crescente, quelli delle lane barbaresche e delle provenzali.

impulso dell'industria laniera di Pisa (nel secolo XIII e, dopo la pausa generale provocata dalla sconfitta della Meloria del 1284, dalla metà del secolo XIV) e della stessa Firenze (dalla metà del secolo XIII), prima che questa si specializzi nella produzione di gran pregio, sostenuta dalla lana inglese, che più copiosamente affluirà per la via di Gibilterra (180). Negli ultimi anni del Trecento, i carichi di lane catalane avviati in Toscana raggiungono volumi impressionanti: Firenze fa la parte del leone; quanto alle altre città — Pisa, Pistoia, Siena, Prato e Arezzo — tali lane rappresentano le porzioni di gran lunga preponderanti nell'alimento forestiero alla loro produzione, la quale, appunto, si mantiene sui livelli medi o di poco superiori.

Anche gli opifici lombardi, che seguono quelli fiorentini nella graduatoria di valore del panno, sono fortissimi importatori di quelle lane: ne incontriamo quasi tutti i tipi a Milano, Brescia, Bergamo, Como e Monza; più tardi, a Mantova. Esse avevano una larga domanda pure nel Veneto (Verona, Venezia e, in seguito, Vicenza), in Emilia (Bologna, Parma e Ferrara), in Piemonte, a Genova.

Da dove veniva precisamente questa materia di così pronunciato assorbimento da parte italiana e, in ispecie, toscana?

Riferendomi segnatamente al basso Trecento (per avvalermi della solita documentazione datiniana, senz'altro esauriente), distinguo dapprincipio due grandi aree:

a. quella delle isole, la cui qualità attinge i livelli più alti (181);

b. quella dell'interno, in una regione compresa nel quadrilatero Tortosa-Saragozza-Madrid-Valenza; in più, vi è la lana « barbaresca » (dell'Algeria), che entra in circolazione per l'Italia attraverso gli smistamenti di Maiorca e Valenza (182).

La prima area è costituita dalle due isole maggiori, Maiorca e Minorca, ove l'allevamento è diffuso dappertutto; se ne trova anche a Iviza, ma per

(180) Senza, tuttavia, che ciò blocchi la strada delle lane iberiche: le quali, invece, saranno assorbite sempre più copiosamente per arricchire e completare i repertori delle varie aziende.

(181) A Minorca sono registrati dei valori superiori ai due terzi dei corrispondenti inglesi.

(182) Di norma, non si avevano comunicazioni dirette con il mondo barbaresco — Algeria, Marocco e Tunisia — se non con quest'ultima nazione, che, però, in fatto di lana era una produttrice modestissima.

quantitativi irrisori in queste aperture internazionali. Ho già detto che il prodotto minorchino è eccellente; aggiungo che quello maiorchino, assai più copioso, è pure molto apprezzato.

Nell'entroterra ho potuto reperire quasi 180 centri lanieri che si addensano nella regione denominata *Maestrazgo*, fra Tortosa e Castellón de la Plana, con capoluogo San Matteo e con sbocco principale al mare a Peñiscola, cui spetta la qualifica di maggiore porto mediterraneo nell'esportazione della lana, per l'epoca. Si può dire che ogni cittadina e borgata, che troviamo oggi nelle strade interne di derivazione dalla strada costiera fra quelle due città, ha costituito un centro laniero, di produzione e di scambio, dal quale il vello è defluito verso l'Italia. Il capoluogo, San Matteo, dava il nome, normalmente, a tutta la produzione; ma si distingueva talvolta quella di Salsadella e, più spesso, quella di Morella; non si trascurava di tenere separato il prodotto dell'interno profondo (di Cuenca, Molina e Pastrana), che si diceva genericamente « di Castiglia ». Ebbene, risalendo dalle aziende stabilite a Valenza, decine e decine di operatori fiorentini e toscani si sono avventurati in tutte quelle 180 località, stabilendo delle agenzie permanenti — che nelle due stagioni di raccolta venivano rinforzate, è ovvio — a San Matteo e a Morella, con un continuo movimento di collaboratori indigeni alle loro dipendenze, fissi e occasionali, nell'intera area. Erano quegli operatori che sostenevano, sotto tutti i riguardi — finanziari, tecnici ed organizzativi — i vari atti del commercio laniero addentrandosi persino in quelli di produzione e di raccolta (183). Quelle regioni interessavano, inoltre, per le cuoia, i pellami e per lo zafferano.

A questa superficie dispiegantesi a nord corrispondeva, come in un angolo opposto al vertice nella stessa Valenza, un'altra, ancora più ampia, caratterizzata da produzioni totalmente differenti, ma tutte di grande rilievo. In primo luogo, la « regione della grana », distinta in due zone (ma il nome della merce era lo stesso: « grana di Valenza »): quella tra Valenza e

(183) Cfr. la mia relazione alla I Settimana di studio del Centro internazionale di storia economica « F. Datini », Prato, 18-24 aprile 1969: *La lana della Spagna mediterranea e della Barberia occidentale nei secoli XIII-XV*, in corso di stampa negli Atti del convegno [poi stampato in *La lana come materia prima. I fenomeni della sua produzione e circolazione nei secoli XIII-XVII*, a cura di Marco SPALLANZANI, Firenze 1974, pp. 241-251 (Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini » Prato. Serie II, Atti delle « Settimane di Studio » e altri Convegni. NDC].

Alicante, con i centri di Cocentaina, Onteniente, Játiva, ecc.; quella più a sud, facente capo a Murcia e Orihuela.

Fra Valenza e Gandia, si trovavano le risaie, che davano un raccolto abbondante e di ottima qualità (il paragone è con il riso orientale, non essendovi allora altre colture europee). Sempre lungo la costa, fino a Denia e Jávea, era largamente affermata un'altra regione produttiva, contigua alla precedente: quella delle mandorle, anice e comino (184). Nelle stesse zone si otteneva molto olio di oliva. Passato il Capo de la Nao, s'incontra la regione della « frutta » (185), con centri principali a Benidorm e, soprattutto, ad Alicante, dalla quale ultima cominciava a prendere piede anche l'esportazione del vino.

Come dal Maestrazgo, dovunque (e così dalle Baleari), si ricavavano grandi quantitativi di cuoio e pellame, che nel maggiore emporio all'importazione — Pisa — rappresentavano quasi i due terzi del totale.

Le irradiazioni dagli altri due capisaldi erano di minore rilievo. Da Barcellona, si apriva la strada verso il cuore dell'Aragona (Saragozza, dove alcune aziende fiorentine avevano agenti propri), in Navarra e, infine, al mare, in Biscaglia, che però era frequentata soltanto occasionalmente.

Quanto a Maiorca, il « minore rilievo » è da intendersi con riferimento al suo Arcipelago (le Baleari e le Pitiuse): perché, se spostiamo l'attenzione oltre le quattro isole, avvertiamo una funzione di grandissimo rilievo, che illustrerò fra breve.

Dal capoluogo dipendevano, con i centri minori dell'Isola (186), quelli lanieri di Minorca e la più piccola Iviza (strettamente collegata alla vicina Formentera), che può dirsi l'« Isola del sale », data la copiosissima produzione di questo bene e l'ampia area della sua distribuzione. Iviza era, inoltre, una base di transito molto importante nelle comunicazioni con il Mare del Nord, di cui sto per narrare. La funzione di primissimo piano disimpegnata da Maiorca nel periodo da metà secolo XIV a quasi tutto il XV, è quella di smistamento e composizione nel sistema di comunicazioni mediterranee, incluso il Mare del Nord: funzione, forse, la più espressiva

(184) Questi beni, compreso il riso, prendevano il nome di *semenze*.

(185) Con questo termine si indicavano i fichi secchi e l'uva sultanina.

(186) Questi centri abbondavano di produzioni, oltre che di lana, anche di cuoia e pelli, olio e, un po' meno, vino; a Soller aveva cominciato a diffondersi il gelso.

in tale sfera, perché esplicantesi su arco-giro, la quale cosa, se è vero che può verificarsi soltanto per un'isola, in Maiorca fu di particolare intensità e completezza e non ebbe l'eguale in nessun'altra, ancorché di ubicazione più centrale, come la Sardegna e la Sicilia.

Con una carta geografica sott'occhi il lettore potrà seguirmi meglio nella descrizione di tale funzione; descrizione che si basa, infatti, nell'individuazione di settori circolari che coprono l'intera area, di 360°. Seguo il senso orario, muovendo dalla prominenza più occidentale della Penisola iberica, il Capo de la Nao:

1. Dal Capo de la Nao a Tortosa, in cui, con i molti porti minori, ma attivissimi (risalendo la costa, Jávea, Denía, Gandia, Castellón de la Plana, Peñiscola, Benicarló e Tortosa) fa spicco Valenza, collegata a Maiorca con servizi frequenti di imbarcazioni specializzate e sovente dalle navi, che, provenienti dal Levante, concludono con quel tratto il loro viaggio (187). Non sto a dire dello *hinterland* di ciascun settore (del quale Maiorca sarebbe un avamposto), giacché lo ho evidenziato e lo evidenzierò nella trattazione dei capisaldi marittimi dell'espansione fiorentina.

2. Da Tortosa a Collioure (in Francia, Dipartimento dei Bassi Pirenei), dove pure sono numerosi i porti minori (alcuni di armamento, quali San Feliú de Guixols, Palamós e Rosas, oltre Collioure, dove facevano capo alcuni viaggi del Levante, con tappa a Maiorca o che da lì sollecitavano una redistribuzione verso la medesima) e dove al centro si ha Barcellona, allacciata con pronunciata frequenza e regolarità a Palma; vi sono, poi, analogamente a Valenza, le grosse navi di Levante, che fanno capolinea a Barcellona.

3. Da Collioure a Nizza, che potrebbe distinguersi in due rami, prendendo a demarcazione il Delta del Rodano: difatti, seppure essi presentino il comune elemento del Rodano, che significa il retroterra più importante aperto dalla via rodaniana (tanto risalendo da Aigues Mortes e Montpellier, quanto da Marsiglia, come pure al centro, arrivando ai porti di Arles e Avignone), sono differenziati da regioni ben caratterizzate — la Linguadoca e la Provenza, in lata accezione — che adducono, naturalmente, verso retroterra distinti, quali la Linguadoca interna, Tolosa e l'Aquitania sino a Bordeaux, come in genere a tutte le regioni site tra la Loira e il

(187) Il percorso inverso è sempre da sottintendersi, in tutto questo esame.

Rodano; mentre ad est si saliva nelle zone del fiume Durance, nel Delfinato e, quindi, in Borgogna, a Ginevra e in Italia, per il Monginevro. Ebbene, siamo impressionati dal movimento principale di Maiorca con Marsiglia, ma anche con Canet (il porto minore, però più vicino, di Perpignano) e con i porti granai, salinieri e vinicoli di Agde e Leucate, da un lato, e con Port-de-Bouc e Nizza, dall'altro.

4. Ad est di Nizza, comprendendo tutto il Tirreno, con le tre grandi isole; settore che pure — per una più accurata disamina — dovrebbesi scindere almeno in sette parziali: *a*) da Nizza a Lerici, con i pilastri di Genova e Savona; *b*) da Lerici a Corneto (Tarquinia), cioè, gli approdi toscani, dominati da Porto Pisano; *c*) quindi, fino a Salerno, con il porto di Roma (Ostia) e quelli interessantissimi di Gaeta e Napoli, così frequentemente legati con linee dirette a Maiorca (come, del resto, tutti quelli maggiori che ho menzionato, tra cui spiccano Genova e Porto Pisano); *d*) la restante porzione campana e la Calabria, dove siamo colpiti dal movimento di Tropea, con i carichi di vino, che superano talvolta le 1200 botti per unità navale; *e*) la Sicilia, nei suoi tre lati, con la prevalenza palermitana e trapanese, sempre per comunicazioni dirette, o meglio principali, con la « nostra » isola balearica; *f*) la Sardegna, nella quale Alghero sembra sopravanzare Cagliari, almeno per le comunicazioni verso ovest; *g*) la Corsica, che sta, però, su un piano minore. Bisogna ricordare che Genova e Porto Pisano (e finanche Marsiglia, come, qualche volta, Piombino e Talamone) sospingono il proprio retroterra sino a Venezia, la quale per gli itinerari totalmente marittimi ricade nel settore successivo.

5. Il Mare Ionio e tutto l'Adriatico, sino ai loro confini approssimativi con l'Egeo: è questo il settore di larghissima superiorità veneziana; ma non mancano rapporti diretti di Maiorca con Ancona e i porti pugliesi (188).

6. Il Mare Egeo, a cominciare da Modone e Corone (i quali, seppure sullo Ionio, costituivano punti di smistamento importanti verso Occidente, per le comunicazioni provenienti dal Levante), cioè dal Capo Gallo sino a Rodi, con i numerosi porti greci (fra cui, precipuamente, quelli delle Isole, a Creta, Scio e Negroponte) e turchi (fra cui quelli dell'allume, come Focea) e fino al grande perno di Costantinopoli, che a sua volta

(188) Così Manfredonia, Barletta, Trani, Molfetta, Bari, Brindisi e Taranto.

apriva sul Mar Nero, verso le basi meridionali (Trebisonda) e settentrionali (Caffa, Kerč e Tana). Da tutti questi porti, compresi quelli che ho indicato ad estremi, ho incontrato navi in viaggio verso Maiorca e viceversa.

7. Il Mare di Levante, nella sua più ampia accezione, vale a dire, da Rodi all'intero Egitto, dominato dai porti tra i più doviziosi del Mediterraneo, quali Beirut ed Alessandria (con i rispettivi, ricchissimi empori interni, Damasco e Il Cairo); e non erano inferiori quelli di Giaffa, Tripoli di Soria e Famagosta.

8. La costa barbaresca dalla Marmarica allo stretto di Gibilterra, nella quale, se è secondario il porto di Tripoli (allora detto « di Barberia »), ne incontriamo un buon numero di fortemente attivi, che facevano convergere la loro attività con nettissima prevalenza proprio su Maiorca, giacché soltanto raramente intessevano relazioni dirette con i paesi cristiani, eccettuata Tunisi. Sono i porti situati nell'odierna Algeria, che è bene menzionare, dato che attraverso di essi defluivano prodotti molto ambiti nel Mediterraneo occidentale e nel Mare del Nord (189): Bona, Djidjelli, Collo, Bougie, Tacksebt (l'antica Tedelis), Algeri, Cherchel, Ténès, Mostaganem, Orano, Nemours, Honaine e Alcudia (vicino alla Melilla di oggi). È davvero impressionante il numero di « navi di mori » e catalane che sorprendiamo (mediante la lettura del carteggio Datini) in arrivo a Maiorca, da quei porti; ne troviamo anche a Valenza, Alicante, Cartagena, Malaga e Cadice, in misura, però, assai minore: perché tali luoghi, appunto, assolvevano solo limitatamente alla grande funzione di smistamento con le basi barbaresche.

9. Attraverso lo stretto di Gibilterra, si apriva l'Atlantico, dal Marocco alla Fiandra: un settore vastissimo, dunque, che richiede una separazione in quattro subsettori: *a*) la costa barbaresca, cioè, del Marocco, dai caratteri simili a quella mediterranea, dalla quale pure giungono navi moresche e iberiche direttamente a Maiorca (così da Safi, Azemmour, Salé e Arzila); *b*) la costa andalusa, con i notevolissimi porti di Cadice e Siviglia, i quali saranno poi integrati da Sanlucar de Barrameda e Puerto S. Maria; *c*) il Portogallo, di cui è superfluo sottolineare la marcata preminenza di Lisbona; *d*) il Mare del Nord, per i rapporti con la Fiandra e l'Inghilterra (con i noti porti principali) e, dalla metà del secolo XV, la Normandia, con

(189) Si tratta, massimamente, di grano, orzo, lana, cuoia, pelli, grana, lacca, cera, datteri, agrumi, lino, bestiame vivo, penne di struzzo e vernice di grana.

Rouen, Harfleur (e poi Honfleur e Le Havre) e Dieppe. Ma Maiorca aveva comunicazioni anche con alcuni porti siti fra gli ultimi due sub-settori (cioè, nel Golfo di Guascogna), come La Rochelle, Bordeaux, Bilbao e Santander.

10. Il rimanente tratto costiero iberico, che completa l'arco-giro, ossia, da Gibilterra al Capo de la Nao, nel quale dovremmo distinguere il Regno di Granata — con Malaga, fiorentissima dall'ultimo decennio del secolo XIV, e con Almeria (190) — dalle altre zone in cui emergono Cartagena e Alicante.

Quando era impossibile praticare Maiorca, la sua funzione veniva disimpegnata dalla sottostante Iviza, che tuttavia era abbastanza frequentata anche normalmente, proprio allo scopo di mantenerla in efficienza, per potervi ripiegare, all'occorrenza, più prontamente e convenientemente: e per questa ragione le grosse aziende fiorentine di Maiorca vi tenevano delle agenzie permanenti. Non bisogna dimenticare, comunque, che Iviza — l'ho già accennato — attraeva per la sua ottima e copiosa produzione di sale (191), che sovente le navi di Genova caricavano come zavorra.

Per riepilogare, preciso che a Maiorca facevano scalo moltissime delle linee di lungo sviluppo, quali, soprattutto, quelle con il Mare del Nord e, quindi, quelle che potremmo dire interne, tra il suo mare e il Tirreno; infine, le linee parziali, che avevano principio (o conclusione) in Maiorca, particolarmente con i porti principali distribuiti fra Lisbona e l'intera Italia e con quelli barbareschi.

Per intendere bene la funzione del porto maiorchino riporterò alcuni esempi, attingendo, secondo il solito, alla fonte viva. Dalle galee veneziane provenienti dal Mare del Nord (e, quindi, con destinazione finale Venezia) vengono scaricati nell'Isola notevoli quantitativi di merci assortite, che proseguono, sovente con molta sollecitudine, per Valenza, Barcellona, Aigues Mortes, Marsiglia, Genova, Porto Pisano, Gaeta, Napoli, Beirut, Alessandria, Ancona, Algeri (ho citato soltanto i porti maggiori). I mercanti fiorentini stabiliti a Venezia, sapendo che in Maiorca si sarebbe avuto disponibilità di carico in una nave catalana o provenzale o genovese

(190) Quante volte si legge che a Maiorca è giunta la « galeotta di Malaga » o la « galeotta di Almeria », le quali, però, frequentavano pure Valenza.

(191) Il sale di Iviza era il più pregiato nel mondo di allora, dopo quello portoghese di Setubal e quello di Alessandria d'Egitto.

(magari che aveva iniziato il viaggio dal Mar Nero o dal Levante) per il Mare del Nord, spedivano colà le merci, via Bologna-Firenze-Pisa, oppure per mare, con una delle tante navi veneziane che, infatti, attuavano frequenti collegamenti con l'Isola.

Ho indugiato nel descrivere questa funzione di Maiorca per offrire un quadro più chiaro delle comunicazioni del Mediterraneo (e del Mare del Nord, che da esso non si deve mai disgiungere) e al tempo stesso per mostrare più dettagliatamente il dispiegamento mercantile di Firenze: la quale, infatti, è stata presente su tutte quelle linee ed ha apportato un tangibile contributo alla funzione maiorchina, così abili com'erano le sue aziende nell'individuare i tratti parziali dei movimenti di cose e persone e connetterli in solide e prolungate articolazioni.

Riprendiamo adesso tutti insieme i tre capisaldi del triangolo Barcellona-Valenza-Maiorca. La Toscana introduceva in tutte quelle zone, oltre i consueti beni del Levante, quelli del Mare del Nord (soprattutto i panni, che più che fare concorrenza, completavano il repertorio dei propri), i drappi serici di Lucca, i pannilani di lusso e medi (di Firenze, Pisa, Pistoia e Prato, come pure della Lombardia), armi e oggetti metallici fiorentini e i prodotti dell'Italia settentrionale e meridionale-insulare (compresi i vini « grechi » della Campania, Sicilia e, più ancora, della Calabria, non essendo allora molto sviluppata la viticoltura iberica).

Valenza alimentava i distaccamenti principali e fissi in Alicante e Murcia (e anche a Cartagena), dai quali, a loro volta, dipendevano gli agenti delle località minori, consistenti in aziende locali o in propri esponenti mobili e talvolta stabili.

Da Valenza in giù, fino a Siviglia e a Lisbona, ma in genere in tutta la Penisola iberica, si assiste ad un grandioso sviluppo con l'instaurazione della via di Gibilterra: le navi che collegano i due grandi mari, frequentandone sempre più intensamente i porti, come se vi « accendessero altrettanti fuochi » — il termine è di Charles Verlinden (192) — determinano una straordinaria fioritura anche delle regioni le più addentrate. In quei porti fanno scalo navi provenienti dal Levante, dall'Italia, dalla Provenza, dalla Barberia e dal Mare del Nord, le quali offrono merci diversissime (comprese quelle povere, che, infatti, dalla fine del Trecento possono

(192) Ch. Verlinden, *Le influenze italiane nella colonizzazione iberica (Uomini e metodi)*, in « Nuova rivista storica », XXXVI (1952), pp. 254-270.

circolare ovunque), suscitandone il bisogno e, quindi, il consumo, con ritrasmissione all'interno; nel contempo, assorbono i beni locali, richiedendone quantitativi sempre maggiori e stimolandone perciò la produzione.

Alcuni di questi beni sono particolarmente interessanti e, direi, originali: quelli che una volta si ottenevano soltanto dagli empori del Levante e la cui produzione gli arabi — attraverso uno degli aspetti più mirabili della loro opera di civilizzazione, la « diffusione delle colture » — hanno divulgato soprattutto in quelle zone (come in quelle delle tappe precedenti di tale diffusione, a Cipro, a Creta, a Malta, in Sicilia): alludo alla canna da zucchero, al filo serico e all'uva passa, che saranno le merci più ricche di Malaga e Almeria; e, analogamente, il riso nella regione di Valenza, la grana (193), lo zafferano, un po' dappertutto (in Portogallo la seta a Lamego, la grana a Sintra, ecc.). Singolare — mi sia consentita la precisazione — è stato il lungo cammino della coltura della canna da zucchero, dopo che essa era giunta a Damasco (e a « Bambilonio », cioè, Il Cairo): a Cipro, in Sicilia e a Malaga, in mani saracene; poi, a Madera e di là dall'Atlantico, in mani occidentali.

Prima dell'apertura della via di Gibilterra, vi erano stati degli italiani in Andalusia e a Lisbona (soprattutto i genovesi e poi i pisani); ma essi non avevano imbastito relazioni commerciali consistenti e continuative ed a loro era rimasto quasi estraneo il Regno di Granata (l'unica zona che a lungo resterà agli Arabi, fino al 1492), dal quale venivano i beni più ricercati (194).

Le navi che battevano quella via, a parte l'obiettivo fondamentale del collegamento dei due mari, ebbero l'occasione, dunque, d'incontrare negli scali iberici dei beni, i quali — nell'esempio del viaggio verso il Mare del Nord — si trovavano in una posizione assai avanzata del percorso, che, altrimenti, avrebbero dovuto intraprendere dai porti del Levante e frequentemente con intermediazioni bizantine, italiane, provenzali e catalane. Così, per completare l'esempio, lo zucchero poteva essere importato a partire da Malaga e non da Damasco o dal Cairo (da dove, talvolta, avrebbe seguito la strada mista imperniata su Venezia-Porto Pisano o su Venezia-Genova). Nel senso inverso, la seta di Malaga ed Almeria (che, con Lucca, copiosamente

(193) La grana è una sostanza animale — la cocciniglia — ma si trae da un particolare ambiente vegetale.

(194) Ricordo il mio art. *Malaga nel sistema economico dei secoli XIV-XV*, cit.

richiedevano Bologna, Genova, Firenze e la stessa Venezia, nonostante quest'ultima preferisse quelle orientali) aveva da superare un tragitto minore, rispetto a quello della materia che veniva dal Mar Nero e dal Mar di Levante: e, comunque, essa — al pari di tutti gli altri beni e in entrambi i sensi della comunicazione — rappresentava una merce di integrazione dei carichi dei navigli, che solo lì poté trovarsi così conveniente.

Ma la vivacità dei porti tra Valenza e Lisbona (compresi quelli insulari di Maiorca ed Iviza) non era dovuta soltanto al movimento delle navi e delle merci scaricate e caricate: forse è più importante quello delle persone che vi si danno convegno, trasferendovisi ben presto dalle città dell'entroterra. Infatti riveste un profondo significato l'attrazione — operata da questi fenomeni — dall'interno sul mare, dove gli uomini prendono contatto con esso, con i grandi mezzi che lo praticano, con i servizi (e le relative tecniche) che vi vengono organizzati e con le operazioni di cospicuo sviluppo che vi si concretano. Tutta la Penisola, insomma, viene ad essere scorsa e scossa da questo moto: ed è così che, sulla fine del Quattrocento, noi vedremo i suoi esponenti — seppure sempre affiancati dagli Italiani — avventurarsi sul mare, su distanze e per imprese che sono tanto più considerevoli perché dall'altro lato stava l'incognito. Sono questi i « precedenti medievali » delle scoperte, nella loro sede, per così dire, naturale, secondo la magistrale impostazione del problema, che dobbiamo al Verlinden (195): le scoperte portoghesi e spagnole di nuove strade e di nuovi continenti non erompono d'improvviso da quella zona della terra, la quale, anche se era stata per tanto tempo sotto il progredito saraceno, era rimasta tuttavia come chiusa in se stessa; ma sono fenomeni che rappresentano il compendio di una lunga e profonda predisposizione dei luoghi e degli uomini, con l'indispensabile concorso di numerose forze esterne. Fra queste — è stato sempre il Verlinden a svelarlo — hanno esercitato un ruolo determinante le potenze economiche italiane, con la loro preparazione

(195) Ch. Verlinden, *Colomb et les influences médiévales dans la colonisation de l'Amérique*, in *Studi colombiani*, Genova 1952, vol. II, pp. 407-418; *Les origines coloniales de la civilisation atlantique*, in *Cahiers d'histoire mondiale*, Paris 1953, vol. I, pp. 378-398; *Précédents médiévaux de la colonie en Amérique*, México 1954; *Les influences italiennes dans l'économie et dans la colonisation espagnoles à l'époque de Ferdinand le Catholique*, relazione al IV Congresso di storia della corona di Aragona (Saragozza 1952), Zaragoza 1954, pp. 85-101. In numerose altre opere l'A. ritorna sull'argomento, sempre con innovazioni e precisazioni.

professionale, con la tecnica di cui erano dotate e con i capitali di cui disponevano. I documenti compulsati dal grande maestro belga (principalmente fonti notarili spagnole) gli hanno consentito di provare tutto ciò per la parte genovese, che è stata di primo piano, come, del resto, ci segnala la luminosa espressione del 1492, che s'identifica con il primo viaggio di Cristoforo Colombo; ma lo stesso scienziato, con la sua solida preparazione e la sua penetrante intuizione, aveva intravisto altri contributi e incitava a studiare a fondo gli archivi italiani (a cominciare da quello Datini).

Gli ultimi venti anni di lavoro mio e dei miei allievi (che, fra l'altro, hanno riprodotto decine di migliaia di fonti dirette, alcune compilate proprio in Spagna) permettono oggi di confermare appieno — ammesso che ve ne fosse stato bisogno — l'impostazione verlindeniana: e ciò, dalla parte fiorentina e toscana in genere, sia nei riflessi del Portogallo, sia in quelli della Spagna.

Nella seconda metà del Trecento la penetrazione fiorentina nella Penisola iberica raggiunge dimensioni ragguardevoli, dapprincipio nei capisaldi e derivazioni catalano-aragonesi (esaminati poc'anzi) e, quindi, con altri capisaldi in Andalusia (a Cadice e Siviglia), a Lisbona e nel Regno di Granata (a Malaga) e persino nel mondo barbaresco, a Fez (nel Marocco), dove, tra gli altri fiorentini, troviamo una filiazione del poderoso sistema di compagnie Alberti: tutti capisaldi completati prima del passaggio del secolo e che nel Quattrocento s'ingrandiscono sempre di più, specialmente in Siviglia e Lisbona.

Mi sembra assai verosimile che le dimensioni di tali stanziamenti fiorentini abbiano allora sopravanzato quelle di altri popoli italiani (i genovesi, che erano in netta preponderanza, i veneziani, i lucchesi, i piacentini e i milanesi); se per dimensioni intendiamo non soltanto il numero delle persone presenti nei luoghi (sulla base di questo elemento, Genova era insuperabile, soprattutto in Andalusia), sibbene e soprattutto l'imponenza e potenza degli organismi aziendali che le persone rappresentano.

Mi piace riferire due esempi — piuttosto vigorosi — di questa penetrazione, in due momenti diversi. Il primo concerne il più volte rammentato sistema degli Alberti, nell'ultimo decennio del Trecento: la compagnia principale dell'epoca (quella sedente in Bruges) pare voglia serrare a sé tutta la Penisola iberica, cominciando con una agenzia in Lisbona —

affidata a Bartolomeo di Iacopo Manni (196) — e piazzandosi poi, con Aliso degli Alberti ed altri suoi impiegati, a Siviglia, a Malaga, ad Alicante, a Valenza (197) ed, infine, anche di là dallo stretto di Gibilterra, a Fez, per coordinare l'attività con i centri barbareschi del versante atlantico e di quello mediterraneo, e specialmente dei numerosi porti dai quali defluiva lo straordinario movimento che faceva capo a quelli iberici allogati fra Lisbona e Maiorca, esaminati dianzi.

Con il secondo, ci spostiamo in pieno Quattrocento e menziono quanto riguarda Lisbona, che si riconnette con la spinta marittima che dà al paese Enrico il Navigatore. Ancorché privi di documentazione diretta, possiamo seguire e riconoscere nelle linee basilari la complessa ed importante attività svoltavi per più di mezzo secolo dalle aziende fiorentine di Bartolomeo di Iacopo di Ser Vanni, di Giovanni di Bernardo Guidetti, di Bartolomeo di Domenico Marchionni e di altri, rientranti sostanzialmente nel nesso aziendale della Comp. di Francesco e Carlo di Niccolò Cambini di Firenze (198). A loro fanno capo i rapporti finanziari (cambiari e bancari) con le piazze vitali dell'epoca, fra cui, naturalmente, Ginevra con le sue fiere; sono esse i banchieri di varie aziende portoghesi di un certo respiro e di altre nazionalità colà stanziate; e sempre esse sono proprietarie di « balenieri », che impiegano tra Lisbona e Madera e le Fiandre, l'Irlanda e Pisa, senza dire dei noleggi di naviglio altrui che effettuano anche per intero (fra l'altro, si servono pure di navi brettoni per le relazioni tra la Fiandra e Lisbona); assumono assicurazioni per tutti gli itinerari; sono immischiate in una infinità di partecipazioni notevoli, dallo zucchero di Madera, al sughero, alla « peschiera dei coralli », alla « peschiera dei muggini », in tonnare, in saline, nella grana di Sintra, nella seta di Lamego e di altre zone (tutta per i setifici fiorentini), nelle cuoia e pelli di Oporto e regioni diverse. E sono esse che forniscono all'Infante Enrico, ed in genere alla marina portoghese, i « tolomei » (carte geografiche), che i Cambini fanno espressamente esegui-

(196) Le lettere del Manni, con tutte le altre pervenute da Lisbona fra i carteggi Datini, sono state pubblicate da Virginia RAU: *Cartas de Lisboa no Arquivo Datini de Prato*, in « Estudos Italianos em Portugal », 1962-1963, 21-22, pp. 1-13.

(197) A Valenza, il sistema degli Alberti era introdotto da più tempo, molto intensamente — come a Barcellona, a Maiorca e in tutte le « dipendenze » — dalla Comp. Datini di Catalogna.

(198) Nell'Arch. Spedale degli Innocenti, Firenze, *Estranei*, si trovano 83 registri delle varie società Cambini, che vanno dal 1413 al 1482.

re da « dipintori » in Firenze, quali Giovanni del maestro Antonio e Piero del Massaio.

Scoperta la nuova strada per le Indie, troviamo Bartolomeo Marchionni (al quale si aggiunge, talvolta, un altro fiorentino, Girolamo Sernigi) impegnato nell'armamento e nelle operazioni commerciali di navi dirette in Africa, in Brasile ed in Estremo Oriente. Charles Verlinden riferisce di una nave di proprietà del Sernigi, che il 13 giugno rientra, con ricco carico, da Malacca, dove ne aveva lasciate altre tre (199). Una precedente spedizione (nel 1503) rivela a lui associati Luca Giraldi, i Gualtierotti e i Frescobaldi, i quali tutti affidano il comando dei vascelli alla nuova grande espressione della navigazione toscana, Giovanni da Empoli, che passerà poi al servizio del Marchionni, in vaste operazioni per la via del Capo di Buona Speranza (200).

Intanto, riportandoci a Siviglia, constatiamo l'apertura colà di una filiale della Compagnia dei Medici, affidata a Giannotto Berardi, che chiamerà presso di sé il mercante Amerigo Vespucci (1454-1512), già formatosi nella maniera e con le possibilità ben note delle aziende fiorentine, fra cui la pratica e lo studio del mare e delle operazioni marittime. Il Vespucci contribuisce alla organizzazione delle prime spedizioni di Cristoforo Colombo, finché, con i suoi due viaggi (201) precisa il carattere delle terre incontrate da Colombo e da lui stesso (quasi tutta la costa atlantica dell'America meridionale, peraltro già praticata da Colombo in alcuni tratti degli odierni Venezuela e Colombia) e cioè quello di un continente nuovo, e non il vecchio « Paese delle spezie »: per cui ben a proposito, nel 1507, il cosmografo Waldseemüller, dette per nome a tale continente quello del Vespucci. Dopo il secondo viaggio (importante, fra l'altro, per la scoperta del Brasile nell'intero suo sviluppo costiero), egli ritornò in Ispagna, dove nel 1503 (e fino alla morte) gli venne conferito l'altissimo incarico di capo della « Casa de Contratación », che corrispondeva allo stesso tempo ad un

(199) Ch. Verlinden, *La colonie italienne de Lisbonne et le développement de l'économie métropolitaine et coloniale portugaise*, in *Studi in onore di A. Sapori*, Milano 1957, vol. I, pp. 615-628.

(200) Cfr. la mia relazione *Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo, nel XV secolo*, cit.

(201) Il primo viaggio del Vespucci avvenne al servizio della Spagna, nel 1499; l'altro del Portogallo, nel 1501.

Ministero della marina (mercantile e da guerra) e delle colonie: insomma, la direzione della grande opera di colonizzazione delle Americhe.

Da allora, con il rigoglioso sviluppo di Siviglia (e di Cadice e di altri porti minori), la presenza massiccia di Firenze colà sarà continua, con più aziende contemporaneamente, fra le quali la Compagnia Rondinelli, la Compagnia di accomandita sotto il nome di Francesco Lapi (ma rientrante nel sistema capeggiato da Filippo di Filippo Strozzi, più volte ricordato) e quelle dei Gondi e Borghini, dei Fantoni, dei Corsini, dei Morelli, dei Botti (Matteo, Iacopo e Giambattista) e varie altre.

Con la loro apparecchiatura di studio, queste aziende accentravano notizie aggiornatissime (che ritrasmettevano a Firenze e nelle varie sedi delle consorelle) sul proseguimento della « conquista » nel centro e nel sud: come le lettere dirette da Siviglia a Filippo Strozzi, per ragguagliarlo sulle operazioni del Pizarro e dell'Almagro, nel Perù e Bolivia (202).

In America si trasferirono ben presto esponenti diretti o rappresentanti di queste società, fra cui mi piace ricordare tali Perotte Rabazza (castiglianizzazione di Pierotto da Rabatta) e Giovanni Vagnetti, che si fissarono nel Messico (a Vera Cruz e nella capitale) dal 1532, come appare da loro estratti-conto inviati a Siviglia alla Compagnia Lapi, di importazioni colà di varie merci. In questi conti, troviamo i noli transatlantici, che sono i più antichi fra quelli conosciuti nel loro inquadramento nelle serie complete dei costi, a cominciare da quello principale del bene. Ad esempio, l'incidenza su quest'ultimo è appena del 2 %, in una partita di guarnizioni di cuoio (mentre il porto nel ben più breve tratto da Vera Cruz alla capitale quasi lo eguagliava, con 1,73 %); quella di una partita di camicie è del 3,70 % (e il porto, sullo stesso itinerario, 6,30 %) e relativamente ad una schiava negra, del 6 % (il porto, invece, è di molto inferiore: 1,70 %) (203).

Interessante pure l'attività dei lucchesi Giovanni Orsucci e Antonio Bernardi nelle Grandi Antille, attorno al 1530. Di questa presenza e delle relative operazioni nulla si sapeva — come ho lamentato in più occasioni — perché le uniche fonti utilizzate sono state quelle notarili dello specializzato Archivio sivigliano, dove mancano quasi tutti questi nomi o vi figura-

(202) Cfr. la mia relazione *Il commercio transatlantico di una compagnia fiorentina stabilita a Siviglia*, cit.

(203) *Ibidem*.

no, direi, di sfuggita, senza che si appalesino le relative figure, malgrado che esse siano state ben considerevoli.

Ancora una espressione di grande rilievo dell'introduzione fiorentina in Ispagna si ritrova nella posizione di primo piano, che hanno tenuto alcune sue aziende — così la Compagnia di Rinaldo Strozzi di Valladolid — nelle fiere di Castiglia (che si svolgevano nella vecchia Capitale castigliana, a Medina del Campo, a Medina de Rioseco ed a Villalón) in tutto il loro periodo di prosperità, ossia dal 1520 al 1580 (ma cominciando ad abbandonarle dopo il 1560) (204).

Questo impegno può essere giustificato dalla circostanza fondamentale che tali fiere erano strettamente collegate a quelle lionesi, dominate, appunto, dai fiorentini (e dai lucchesi); ma è soprattutto la necessità di stare più dappresso e sostenere meglio l'attività dei capisaldi dell'Andalusia e di Lisbona (anche questa città rientra in quel raggio fieristico), come in genere nella intera Iberia, che chiarisce ulteriormente l'impegno medesimo.

E. Nell'illustrazione del caposaldo di Venezia, ho messo in evidenza come l'azione mercantile fiorentina in Levante (cioè nelle regioni che si affacciano sul Mare Egeo, sul Mare Nero e di Levante) si svolgesse principalmente attraverso Venezia, mediante propri nuclei aziendali che, a loro volta, facevano leva sulle aziende veneziane locali, o intessendo rapporti diretti con quelle impiantate in quei paesi: nei quali, pertanto, le compagnie fiorentine non avevano introdotto loro filiazioni, se non nelle sedi principali e, comunque, di dimensioni esigue e talvolta con carattere di temporaneità.

Le grosse società dei Bardi avevano avuto filiali a Cipro e a Rodi, che, secondo quanto ho constatato per altre posteriori (1380-1410, all'incirca), promanate com'erano dalle società degli Alberti, degli Strozzi, dei Portinari e dei Mannelli, assolvevano al compito di coordinare le operazioni che si dovevano annodare nelle isole stesse, oppure che si esplicavano nei porti della costa vicina e di altre isole (205), sempre comprendendovi gli interessi

(204) Tutte queste notizie si traggono dagli imponenti carteggi del periodo, conservati nella *V serie Strozziana*, dell'Arch. di Stato di Firenze; esse stanno alimentando un mio grosso lavoro sull'attività degli uomini di affari italiani nella Penisola iberica.

(205) Ad esempio, Cipro è ubicata favorevolmente rispetto ai porti della Siria e Palestina ed a quelli dell'odierna Turchia, da Alessandretta a Mersin; Rodi, rispetto

del luogo, che s'identificano con l'importanza e l'abbondanza delle produzioni, oltre che della offerta mercantile forestiera, giacché trattavasi di piazze di smistamento e perciò di convergenza di molti beni esterni, conseguibili, dunque, evitando il ricorso a mercati più lontani.

Altri stanziamenti, in terra-ferma, erano quelli di Costantinopoli, che si svilupparono notevolmente dopo la sottomissione della città ai turchi (1453), indubbiamente per i buoni rapporti che Firenze allacciò con l'impero ottomano (206).

Troviamo rami aziendali fiorentini anche nel Mar Nero (erano a Caffa, quanto a Tana) e negli importantissimi binomi di porto-mercato, rappresentati da Beirut-Damasco e da Alessandria-Cairo. Ma la visione dell'espansione economica fiorentina in Levante, per essere completa, deve considerare le numerose operazioni espletate con navi proprie e, più ancora, con noleggi totali, che circolavano a lungo in quei mari (talvolta provenendo dal Mare del Nord), rifornendo direttamente i rispettivi mercati: come l'esempio eloquente di quattro anni d'intensa attività (1396-1400) del convoglio di tre navi basche, noleggiate per l'intero periodo dalle Compagnie Alberti di Bruges e di Londra, sotto il comando del *conducitore* (un loro dipendente, ovviamente) Luca del Biondo, che da ogni tappa inviava relazioni alle sue società e ad altre, preannunciando, seppure in una sfera più ridotta, le relazioni descrittive dei mercanti-navigatori Amerigo Vespucci e Giovanni da Verrazzano (207). Dal Mar Nero, dall'Adriatico e dal Veneto si è avuta, a partire dal Quattrocento, una penetrazione fiorentina in Transilvania, con alcune aziende dedite al commercio (208), alla banca e finanza in genere;

a quelli « allumieri » della Turchia ed a Scio; senza dire che entrambi costituivano uno scalo fondamentale nei viaggi Italia-Beirut.

(206) Cfr. la tesi di laurea di R. Ricci, *Contributo alla conoscenza del mercato di Costantinopoli alla fine del '400, mediante lo studio della Comp. di Giovanni di Marco Salviati, ivi stabilita nel 1491-1494 (con trascrizione del suo « Libro debitori e creditori »)*, Pisa 1969, v. 2.

(207) Cfr. la mia relazione di chiusura per il Medioevo, all'VIII Colloquio internazionale di storia marittima, Beirut, 10 settembre 1966, in corso di stampa [poi stampato in: *Société et compagnies de commerce en Orient et dans l'Océan Indien*, Actes du Huitième Colloque International d'Histoire Maritime (Beyrouth, 5-10 Septembre 1966), Paris 1970, pp. 703-715. NDC].

(208) Fra cui, il commercio dei metalli preziosi, acquistandoli direttamente « dai proprietari di miniere o di lavatura di oro e d'argento, ossia come fittavoli di zecche: così dal 1446 i fiorentini Cristoforo e Antonio detengono il diritto esclusivo di acquistare metalli nobili dalle lavature di Zlatna e di Baia de Aries »: cfr. il

all'inizio del secolo successivo acquistò importanza per i fiorentini la piazza di Buda, da cui « dirigevano gli affari nella Transilvania » (209).

F. Il quarto paese, in ordine di tempo, dopo Portogallo, Spagna ed Inghilterra, ad inserirsi nel quadro delle grandiose imprese atlantiche e di colonizzazione del Nuovo Mondo, è la Normandia, che esprime tutta la Francia, con la manifestazione legata al nome di Giovanni da Verrazzano (210), che nel 1524 scoprì il tratto principale della costa atlantica degli odierni Stati Uniti. Ho dato qualche cenno, parlando della Penisola iberica, sulle strade instaurate e sui continenti nuovi scoperti da Portoghesi e Spagnoli, per mettere in evidenza il contributo fiorentino (e italiano in generale), che, appunto, non era ridotto al comando delle caravelle; ho taciuto sui viaggi di Caboto padre e figlio, svolti sotto bandiera inglese, perché, così come pochissimo si sa su queste figure di navigatori (che sembrano veneziani piuttosto che genovesi) e degli stessi loro viaggi, ancor meno ne conosciamo i precedenti commerciali, dei quali precipuamente dobbiamo occuparci.

L'attività del Verrazzano era rimasta nell'ombra — al punto da ignorare la serie completa dei suoi viaggi e specialmente il loro fondamento, sempre determinante, di carattere economico — fino al recente ritrovamento (nel 1944) di documenti portoghesi ed allo studio sistematico di quelli degli Archivi di Rouen, dovuto a Michel Mollat, grande specialista dell'eco-

documentato studio di S. Goldenberg, *Notizie del commercio italiano in Transilvania nel secolo XVI*, in « Archivio storico italiano », CXXI (1963), p. 257.

(209) S. Goldenberg, *Notizie del commercio italiano in Transilvania nel sec. XVI*, cit., pp. 257-258. Ivi è riferito che « quasi per due decenni il personaggio più importante in questo campo è senza dubbio il negoziante fiorentino Rason Vontenpis — cioè, Buontempi —, il quale si era stabilito a Buda » occupandosi della Transilvania; nel 1502-1519 egli faceva prestiti alla reggia e ricuperava i debiti, probabilmente accresciuti degli interessi, mediante la riscossione delle rendite fiscali della Transilvania. Su questi aspetti dell'espansione fiorentina e italiana in generale, cfr., dello stesso A., la recente comunicazione all'XI Colloquio internazionale di Storia marittima (Bari-nave « Ausonia », 1969): *Contracts entre certains pays danubiens et le monde mediterranéen de la fin du XV au début du XVII siècle*, in corso di stampa negli Atti [poi stampato in *Navigazioni mediterranee e connessioni continentali (secoli XI-XVI)*, Napoli 1982, pp. 131-152. NDC].

(210) Questi era originario, se non proprio nato, del Castello di Verrazzano, nel Comune di Greve in Chianti, attorno l'anno 1485 e morì nel 1528, nel Darien, dove era giunto con il suo terzo viaggio.

nomia normanna dei secoli XV-XVI ed in genere del commercio marittimo (211).

Come al solito — cioè, come per il Portogallo, per la Spagna, e, si può ritenere, per l'Inghilterra — i viaggi di scoperta non costituiscono fenomeni a sé ed improvvisi, ma sono il frutto di una lunga preparazione, con elementi che cominciano ad agire dal mare e che si combinano con altri dell'interno, essi stessi sollecitandoli. Gli intensi traffici che abbiamo accertato nella via di Gibilterra non potevano far restare indifferenti altre regioni affacciantisi sulla Manica (l'Inghilterra è l'unico esempio di partecipazione piena, soprattutto con il porto di Southampton, senza dire di quello di là dal Canale, cioè, di Londra): e già negli ultimi anni del Trecento vi vediamo fare scalo alcune navi italiane (seppure talvolta per sfuggire alla insidia del mare e dei pirati), e sicuramente con soggiorni prolungati ed impegnativi, se si arriva a concludere l'acquisto di grosse navi, come quelle costruite ad Harfleur, nel 1399 e 1407, rispettivamente di 1600 botti (che era una portata eccezionale) e di 800, padroneggiate dai genovesi Giovanni Lomellino ed Andrea Embrone (212).

La fine della guerra tra Francia ed Inghilterra, detta dei « Cento Anni » (1337-1453), e la decadenza di Bruges (anche se quest'ultima circostanza in forte proporzione andò a vantaggio di Anversa) fecero aumentare gli interessi in questa regione: e così proprio per i fiorentini, che mirabilmente integrarono e sostennero l'azione del mare con quella dell'interno, essendo solidamente introdotti a Parigi e mentre dal già valido bastione delle fiere di Ginevra si trasferiscono in quello di Lione, facendolo ascendere alla più grande importanza. Sino dal 1444 — almeno secondo la documentazione emersa per ora — incontriamo un esponente, Leonardo di messer Gaspare da Firenze, della Compagnia Guadagni-della Casa (213) a Rouen, la quale città, a un dipresso, assolveva sulla Senna ad una funzione

(211) Una dettagliata rappresentazione dell'opera del Verrazzano e del fratello Girolamo è stata realizzata in questi ultimi tempi da J. Habert, *La Vie et les Voyages de Jean de Verrazane*, Montréal 1964.

(212) Sono tutti particolari, questi, che si ritrovano nel secondo volume dei miei *Aspetti della vita economica medievale*, cit.

(213) Anche quest'azienda è possibile studiarla con profitto nell'Arch. dello Spedale degli Innocenti di Firenze, *Estranei*, dove sono sopravvissuti i libri contabili delle sue aziende di Firenze, Roma e Ginevra. Me ne occuperò in un imminente studio sul Quattrocento economico fiorentino.

analoga a quella di Arles ed Avignone sul Rodano. Essa costituiva il porto di Parigi, che poteva essere raggiunto anche da grossi natanti, dato l'eccellente regime del fiume: sull'estuario, il porto principale era quello di Harfleur (sulla sponda destra) che dalla metà del secolo XV viene soppiantato da Le Havre; verso il Cinquecento si affermeranno quelli di Honfleur, sul lato di sinistra dello stesso estuario, e quelli di Fécamp e Dieppe, più a nord, in mare aperto.

La Normandia non era d'altronde sconosciuta negli anni precedenti, soprattutto ai fiorentini, che comperavano i panni di Bernay, Evreux, Beauvais, Louviers e della stessa Rouen.

Quando Lione è al culmine della prosperità (dal 1470 circa), alcune delle agguerrite compagnie colà stabilite moltiplicano gli interventi a Rouen e sul relativo mare; così, quelle dei Salviati, Nasi, Baroncelli, Gianfigliazzi, Sartini, Gondi, Guadagni, Albizi e Rucellai (214).

L'organismo che dal punto di vista economico (nonché tecnico, è ovvio) presiedette al primo viaggio di Verrazzano fu una associazione di aziende commerciali, con largo predominio di quelle fiorentine rammentate dianzi; e analogamente, per gli altri partecipanti, fra i quali non mancava il celebre armatore di Dieppe, Jean Ango, immortalatosi con il suo superbo maniero a Verengeville (pochi chilometri da Dieppe), capolavoro di quel « Rinascimento fiorentino », che il Mollat — richiamandosi al La Roncière — definisce « l'ambiente nel quale germogliò e maturò, nel quadro del maniero ..., il progetto della nostra più spettacolare partecipazione alle grandi scoperte » (215).

Ogni fiera, almeno fino a quelle lionesi, prendeva l'avvio sotto la spinta delle esigenze mercantili: quelle di Ginevra erano nate tali (forse fino dal XIII secolo) tanto più che il loro raggio fu per lungo tempo locale, come, del resto, si verificava in più città. Quello che a noi interessa, in questa sede, è la considerazione di esse quando acquistano un rango internazionale, che mi sembra di poter localizzare a partire dagli ultimi anni del Trecento: da lettere del 1400 e 1401, sappiamo con certezza che alcuni corrispondenti del sistema Datini da Milano praticavano le fiere ginevrine.

(214) In quest'ultima era entrato Giovanni da Verrazzano per lo meno dal 1518, operando in ogni angolo del Mediterraneo ed oltre.

(215) Cfr. M. Mollat, *Le commerce maritime normand à la fin du Moyen Age*, Paris 1952, p. 252.

Questo forte sviluppo, più che ai consueti elementi offerti dalla città, o meglio, dallo Stato in cui essa rientrava (per la felice ubicazione, per la sicurezza della viabilità, per i privilegi patrimoniali e fiscali, ecc.), si deve principalmente ad un fattore generale, di larga portata, cui ho già avuto occasione di accennare: alla atmosfera di rilancio delle comunicazioni terrestri di notevole svolgimento (per le vie alpine e, assai più, per la via rodaniana), con l'obiettivo di far riconvergere le attenzioni e intenzioni operative in quella posizione interna, centrale, dell'intercambio Mediterraneo-Mare del Nord, dopo che la via di Gibilterra ne aveva distratte tante. A loro volta, varie circostanze e molteplici cause hanno generato quell'« atmosfera »: fra di esse, il nuovo assetto delle tariffe di trasporto, che, seppure verificatosi nel campo marittimo, finì con l'influenzare positivamente quello terrestre, dapprima nella valutazione compendiosa per le ampie articolazioni nei due campi e, poi, avendo fatto presa immediatamente nelle comunicazioni terrestri; e probabilmente, al disopra di questo, sta un altro fattore ... superiore, ossia, l'azione degli esponenti di alcune grandi potenze economiche — principalmente delle città dell'interno —, le cui ambizioni di aprire nuove strade e di creare nuovi espedienti erano davvero inesauribili.

Firenze, che già aveva avuto occasione di frequentare Ginevra — o, meglio, di far appello ad essa — per la deviazione dei suoi traffici fra la pianura lombarda (ma anche dalla Toscana) e la Provenza (per la via del Monginevro) ed il Nord (per la via del Moncenisio) quando i Duchi di Savoia o altri avvenimenti politici interrompevano la strada di Avigliana o Pinerolo, e che già dalla fine del Trecento aveva partecipato alle stesse fiere, da poco elevate ad internazionali, troverà in Ginevra la posizione ideale per poter compiere dall'interno un'azione di collegamento e coordinamento di quei suoi capisaldi, che erano essenzialmente marittimi: a cominciare da quelli delle Fiandre, d'Inghilterra e della Normandia, fino a quelli italiani, numerosi e poi a quelli della Linguadoca, Provenza ed iberici. Uno degli interessi mercantili maggiori che per Firenze trovarono soddisfacimento colà era quello del collocamento dei prodotti della sua nuova industria, quella serica (ma è ancora degno di nota il traffico dei panni di lana). In seguito le sue aziende, anche per sollecito della propria clientela, predisporranno tutto quel meccanismo finanziario, che diverrà, soprattutto dopo il passaggio a Lione, la funzione tipica di queste istituzioni, e la cui sopravvivenza ultrasecolare sta ad indicarne la sicura validità.

Le società fiorentine (quali unità di sistema o filiazioni) presenti a Ginevra dai primi anni del XV secolo, sono numerose e, quel che più importa, consistono in possenti organismi, secondo il solito. I Medici, dopo avervi fatto dei sondaggi dal secondo decennio del secolo, cominciarono a stabilirvisi, nel 1426, con una « accomandita » (associazione in partecipazione, non società), che fra i gerenti annoverava Giovanni Benci e, poi, un membro della famiglia della Casa (Ruggero di ser Lodovico), il quale alla sua trasformazione in società (nel 1439) ne prende la direzione; e, dopo otto anni, rientra a Firenze, sostituito da quel Francesco Sassetti, che presto diventerà uno dei più valorosi — se non proprio il migliore — dell'aggregato aziendale mediceo. Nel 1464 si compirà il trasferimento a Lione, il sistema tenendo, tuttavia, per qualche tempo, le due sedi (216).

Ma quanti altri nomi figurano attivi in quell'epoca sul Lemano, come indicano le fonti dirette: anzitutto, la Compagnia di un altro esponente della famiglia della Casa (Antonio di Simone) con Simone Guadagni (217); poi, la Compagnia di Guglielmo dei Pazzi e Francesco Nasi, quelle di Dego degli Alberti, di Piero Fastelli e Gaspare Guidotti, di Antonio Gianfigliazzi, di Raffaello Tegrini e Galeotto Franciotti, di Stefano di ser Federighi, ecc., la più parte delle quali pure si trasferirà a Lione.

Come quelle di Champagne, le fiere ginevrine erano quattro: e si svolgevano in queste date: Epifania, Pasqua, 1° agosto (per San Pietro in Vincoli) e Ognissanti. La stessa cronologia si ripeterà a Lione.

Secondo gli accenni dati più volte, all'originaria funzione mercantile — che, tuttavia, non scomparve mai del tutto — si affiancò ben presto quella di centro di compensazione di affari di larghissima portata internazionale e di nodo nevralgico di redistribuzione di metalli nobili, monetari e no.

Non mi dilungo a narrare le cause onde Lione riuscì a soppiantare Ginevra; dirò soltanto che il trasferimento delle grosse compagnie fiorenti-

(216) Cfr. R. DE ROOVER, *The rise and decline of the Medici Bank*, cit., pp. 279-310.

(217) Quest'azienda possiamo farla rivivere in tutti i particolari, essendo sopravvissuti tre libri maestri (nell'Arch. Spedale degli Innocenti, già menzionato), di cui uno trascritto ed illustrato nella tesi del mio assistente: M. CASSANDRO, *Aspetti della vita economica di Ginevra, nel periodo fieristico, attraverso la ricostruzione della Compagnia fiorentina di Antonio della Casa e Simone Guadagni (con trascrizione del suo « Libro grande giallo segn. B », 1453-1454)*, Firenze 1966, v. 3.

ne fu verosimilmente tra quelle determinanti. Già dal 1450 alcune di esse avevano aperto sedi a Lione, continuando nell'altra per vari anni: ed è in quel tempo che la trasmigrazione si può dire compiuta con un'autentica esplosione delle fiere lionesi. La posizione, di gran lunga più favorevole, di Lione (soprattutto perché essa si trovava alla sommità della via rodaniana) e, con peso maggiore, il fatto che i fiorentini (e i lucchesi, seguiti dai genovesi e milanesi) v'impegnassero forze notevolmente superiori, sono i motivi del livello ben più alto raggiunto dalle fiere lionesi, nelle quali la funzione monetaria, bancaria e finanziaria in genere assunse proporzioni evidenti, caratterizzandole.

L'elenco delle compagnie fiorentine, che vi hanno agito all'incirca dal 1450 al 1575, è senza dubbio impressionante: ed è proprio sapendo di questo alto numero e, massimamente, delle ragguardevoli dimensioni e capacità di tali aziende — adesso che le copiosissime fonti dirette me ne hanno permesso una approfondita conoscenza (218) — che possiamo sostenere, senza tema di smentita, che Firenze non deve ritenersi in decadenza in quell'epoca, o per lo meno sino alla metà del XVI secolo: e non a caso, la decadenza fiorentina, con il graduale ritiro delle sue aziende da quelle fiere — che sono da definire l'ultimo baluardo della civiltà economica mediterranea — ne accelera lo svilimento, per quanto il loro ciclo, nel mutato ambiente generale, stesse ormai per esaurirsi.

Alle fiere di Lione sono da riconnettere quelle di Castiglia, che ho già ricordato, menzionando la Compagnia di Rinaldo Strozzi, che in esse non agiva da sola, ma avendo a fianco quelle di Giambattista Botti e G. B. Bellotti, di Francesco d'Amerigo Corsini e di Andrea di Piero Velluti. Le fiere castigliane costituivano un pilone importantissimo, particolarmente nei rapporti tra Siviglia e Lisbona, da un lato, con Anversa e Londra, dall'altro, ma spesso appoggiandosi a Lione (219).

Il secondo carattere dell'espansione commerciale fiorentina è rappresentato dalle operazioni, che, facendo perno sui capisaldi maggiori e minori

(218) Il solo Arch. Salviati di Pisa possiede 120 registri che abbracciano oltre un secolo di vita delle fiere lionesi; uno di essi è stato trascritto ed illustrato nella tesi della mia allieva R. M. Pirera, *L'attività di una azienda fiorentina a Lione nel '500: la Comp. di Alamanno e Averardo Salviati di Banco di Lione (« Libro grande rosso segn. A » del 1508-1509)*, Pisa 1963, v. 4.

(219) Anche per questo aspetto della Compagnia iberica, servono assai bene i documenti della *V serie Strozziana*, più volte citati.

fin qui descritti — e nei quali s'identifica il primo carattere — si distendono talvolta su itinerari lunghissimi (senza dire che la distensione si intende anche nel senso del volume delle singole merci transatte). Mi si obietterà che il lungo intervallo territoriale si verifica per moltissime merci e che, pertanto, più aziende possono rivestire quella caratteristica, la quale, di conseguenza, cesserebbe di essere tale; ma io mi riferisco alle merci che in tale intervallo permangono in proprietà della stessa azienda, la quale, infatti, raggiunge spesso i luoghi di produzione, facendo coprire ai beni l'intero percorso in sue mani verso grandi mercati di consumo o almeno d'importante redistribuzione. Mi spiegherò con un esempio, per quanto lo ritenga pressoché superfluo: se noi assistiamo al collocamento dei panni fiamminghi a Beirut, da parte di una data azienda genovese, non vuol dire che questa sia stata in condizione di avere in sue mani l'operazione del percorso totale della merce: noi dobbiamo appurare — per questa valutazione delle capacità operative dei soggetti economici, dal punto di vista mercantile — l'estensione delle azioni compiute in proprio, da quella azienda, anche se per la conclusione (o per il momento iniziale) si è affidata ad un commissionario.

Nell'illustrazione dei trasporti, i quali costituiscono la manifestazione esteriore più significativa degli atti mercantili, ho messo implicitamente in evidenza — con le « comunicazioni di lungo sviluppo » — alcuni particolari di questo problema: si tratta, adesso, di ricapitolare, arricchendo quegli elementi con le cognizioni desumibili dallo studio dei « capisaldi ».

Le società fiorentine erano in grado di presiedere ad operazioni su qualsiasi accoppiamento dei capisaldi stessi, facendole anche iniziare e concludere nei luoghi d'irradiazione di quelli: ad esempio, una partita di grana barbaresca, acquistata da un corrispondente residente a Fez, veniva inviata a Maiorca o Valenza, dove entravano in azione le unità aziendali principali, per portare a compimento l'affare a Bruges, senza intermediazioni, ossia senza aggravi di ulteriori costi di traslazione, quali senserie, provvigioni, ecc. Le esemplificazioni sarebbero innumerevoli, se appunto si riflette sulla possibilità di combinazioni in quel senso, che si moltiplicano alla considerazione della pluralità delle vie utilizzabili: si rammenti quante strade Firenze poteva battere per raggiungere il mare e quante ne faceva seguire alle sue merci per andare da un mare all'altro, magari dopo una lunga articolazione marittima antecedente e con un'altra susseguente; e in quanti incontri e saldature di correnti essa interveniva a Maiorca.

Quando si apre l'Atlantico, questi sviluppi si ampliano ulteriormente: senza riferirmi a quelli che includono l'America (troppo poco documentati prima della metà del XVI secolo) mi riporto ad alcune operazioni cui presiedeva la Comp. Cambini di Firenze, facendo leva su quelle di Guidetti o del Marchionni, in Lisbona: lo zucchero di Madera (comprato nell'isola con operazioni in conto sociale) veniva piazzato in Irlanda, Inghilterra, Fiandra e Italia, i Cambini conservandone la proprietà di tutto quel cammino (220).

La portata dell'azione in proprio si accresce — l'ho pure accennato — quando nella circolazione del bene s'interpone la sua trasformazione in altro, che riprende la corsa (magari per ... tornare indietro) verso la vendita, ossia, il consumo, sempre rimanendo nella proprietà di quell'azienda.

I saggi eloquenti e copiosissimi ci sono offerti dalle società che creano un esercizio o una consorella di Arte della lana (221): sono, infatti, le preesistenti aziende del medesimo novero ad occuparsi di tutti gli approvvigionamenti delle materie ed egualmente della vendita del prodotto (222).

Altri saggi si rinvengono per l'Arte della seta, che per Lucca sono da attribuire addirittura alla prima metà del XIII secolo. Anche nella circolazione del cotone (che poteva essere combinato al lino, nei famosi « pignolati ») si avverte questo intramezzo trasformativo, ascoltando la voce di alcune lettere della fine del Trecento, la quale riferisce di aziende (fiorentine e milanesi) in Milano, « che fanno lavorare il cotone » (223).

Le tinte di questo quadro s'intensificano, rammentando che qualche società esercitava l'Arte della lana pure in città diverse da quella della sua sede principale o per lo meno originaria: come abbiamo constatato del sistema Alberti, sicuramente così impegnato a Wervicq e probabilmente a Malines.

Ma non basta; adoperandosi continuamente per il migliore rendimento della loro attività — anche sotto lo stimolo della concorrenza, che si è

(220) Una volta, una grossa partita di zucchero fu trasportata da Madera a Porto Pisano senza scalo: cfr. la mia relazione *Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo, nel XV secolo*, cit.

(221) E già eloquente è stato il precedente saggio dell'attività del tipo di Calimala, vale a dire la rifinizione e l'arricchimento del bene, il quale, tuttavia, non muta di condizione.

(222) Qualche volta esse arrivano alle soglie del consumo perché sono dotate di una « bottega del taglio », che cura, cioè, la vendita al dettaglio.

(223) Cfr. i miei *Aspetti*, cit., vol. I, p. 458.

accresciuta nel Trecento — quegli aggregati aziendali indirizzarono, secondo quanto ho ampiamente illustrato, la loro attenzione agli atti collaterali ed accessori per adattarli più convenientemente alle esigenze degli atti principali: e il primo terreno nel quale così intervennero non poteva essere che quello dei trasporti, cominciando dalla navigazione che disimpegnava i servigi più prolungati e, soprattutto, dava occasione, con i maggiori volumi delle sue singole unità di servigio (e perciò, con l'assortimento più pronunciato dei beni che vi rientravano) a notevoli « manovre », naturalmente di carattere economico. Ed abbiamo visto le conseguenze favorevoli — non soltanto per le aziende! — provocate da questa fusione o, meglio, da questa sottomissione degli atti accessori a quelli principali; la struttura odierna delle tariffe di trasporto ne costituisce il monumento imperituro (224).

8. *Linee conclusive*

La conclusione d'insieme che si può trarre da questa narrazione mi sembra sia quella di un marcato predominio fiorentino nel quadro economico tutto, sia dal punto di vista dei volumi — per entità di affari e per vastità della loro distensione territoriale — sia da quello dell'originalità ed efficienza degli strumenti ed istituti allo scopo predisposti, con fattezze di piena modernità.

Scendendo ai particolari, comincerò con il localizzare cronologicamente i momenti e i motivi di tale prosperità. Se è vero che il moto di ascesa comincia per Firenze nel sec. XIII, la sua supremazia si accresce incomparabilmente fra il 1360 e l'inizio del Cinquecento. Dalle realizzazioni dei decenni a cavallo del 1300 (fra cui la creazione di una contabilità razionale ed esauriente e l'intervento in grande nell'industria, dopo la fase preparatoria costituita dagli esercizi di Calimala), i suoi soggetti (le aziende mercantili) pervennero, a partire dalla metà del XIV secolo, alle conquiste decisive — e che non esito a definire grandiose — per l'intera vita economica, soprattutto promosse e sostenute dal più ampio sviluppo dei sistemi integrati, i quali agiscono fin dalle forme aziendali (la pluralità di aziende

(224) Parlando del commercio, sono caduto in alcune ripetizioni; ma è stato inevitabile il farlo, specialmente quando tale aspetto della vita economica deve essere considerato nel suo elemento della circolazione dei beni.

collegate ad una « maggiore », la *holding*) e si esprimono massimamente con l'intervento sul terreno dei trasporti (determinando le tariffe idonee a servire la causa mercantile ed in genere economica), in quello della banca (che finalmente è portata a disimpegnare il ruolo di sostegno finanziario — e cioè integrativo — della gestione), in quello dell'assicurazione (che per la sua funzione di protezione delle merci rientra nel nesso della circolazione dei beni) e in quello dell'agricoltura (di cui dirò subito) oltre il già ricordato connubio con l'industria.

Tutte queste branche dell'economia ricadono, dunque, via via, nell'azione del « nuovo » uomo di affari del tardo Trecento e del Quattrocento: il quale è mercante e resta essenzialmente mercante, anche imponendosi largamente e durevolmente negli altri compiti, creando organismi appositi o legando a sé occasionalmente la combinazione di uomini e di mezzi, alla maniera di un sistema d'integrazione verticale ed orizzontale. Nonostante lo straordinario progresso sotto ogni riguardo, d'insieme e degli stessi settori, la specializzazione è ancora lontana a conseguirsi, se la concepiamo indispensabilmente definita dall'autonomia di azienda (225).

Ma perché simili compagini — dai meccanismi delicati e complicati — potessero prosperare, occorrevano uomini vigorosi (i quali, quando vennero a mancare, aprirono la decadenza alle loro aziende, come all'intero tessuto economico del Paese). I documenti pervenutici, di diretta emanazione di quegli uomini, non lasciano dubbi sulla solidissima preparazione dei medesimi e sulle loro incalcolabili capacità d'azione, le quali spiegano e giustificano ogni loro realizzazione. Mi piace ripetere che l'atmosfera di quel periodo — il Rinascimento — ha coniato uomini particolari anche nella vita economica, facendo assurgere le vicende economiche alla dignità di studio.

Questo è l'uomo in sé e per sé, con la sua carica culturale, che già ne chiarisce le possibilità operative; ma per intendere appieno la portata delle sue esplicazioni, bisogna esaminarlo nelle combinazioni aziendali da lui congegnate, spesso influenzate dallo spirito e dalla mentalità, che nelle varie epoche lo hanno pervaso. Dai decenni finali del Duecento l'azienda commerciale fiorentina ha cominciato a caratterizzarsi come capitalistica, con il

(225) Ad esempio, non è « assoluta » l'autonomia della Compagnia del Banco formata dal Datini, perché inquadrata nel suo sistema di aziende; analogamente per le società bancarie e industriali del sistema mediceo.

sicuro sdoppiamento di « personalità », che prova la dissociazione della ricchezza dai suoi proprietari: lo scopo di essa si trasforma, passando da quello del puro e semplice sostentamento personale e familiare a quello della sua moltiplicazione. La necessità, che ne deriva, di conoscere preventivamente e valutare le destinazioni della ricchezza stessa, rappresenta la maturazione del bisogno di studiare luoghi, uomini, mezzi, fatti: bisogno che, appunto nell'età rinascimentale, si moltiplicherà ed allo stesso tempo troverà maggiore e migliore soddisfacimento.

Sul terreno della pratica degli affari, rileviamo come quegli uomini, analizzando gli investimenti nelle merci, discernono le fasi multiple della loro vicenda e l'investimento medesimo localizzeranno via via a ritroso, fino a cogliere il bene alle sue origini: in tal modo, quest'ultimo ed i fenomeni susseguenti potranno essere integralmente controllati e guidati per risultati superiori.

Tutto ciò suggerisce, da un lato, la costituzione di propaggini aziendali proprie, laddove tale articolazione dovrà imperniarsi (ecco chiamata in causa la forma aziendale, prima con le filiali e poi, con il sistema di aziende, che la rende più duttile); dall'altro lato, pervenuti, in quel moto ascendente, al momento in cui il bene si definisce con la produzione, sorge l'impegno di occuparsi da se stessi di questa produzione affinché essa pure possa venire dominata e, comunque, di tentare di ridurla alle esigenze e obiettivi programmati; e s'insiste nel risalire, quindi, al reperimento delle materie prime e degli altri fattori (compreso quello umano che, tuttavia, non viene incorporato stabilmente nell'azienda). Le industrie in tal modo soggiogate non potevano non essere quelle che fornivano i beni più ambiti almeno tra le fonti occidentali (i drappi serici e, ancor meglio, i panni di lana).

Ho cercato di mostrare l'impulso che proviene alla manifattura laniera, sotto la spinta del grande mercante, in grado di provvedersi delle materie prime ovunque fosse stato conveniente e con tempestività (grazie all'integrazione della funzione bancaria, che dilata la ricchezza disponibile) e, a prodotto ultimato, di aprire ad esso qualsiasi mercato locale e periferico.

La manifestazione più vistosa e tra le più importanti della mercatura è quella della circolazione dei beni, affidata al servigio di trasporto, che in essa deve intervenire vantaggiosamente: ebbene, anteriormente alla metà del Trecento, tale vantaggio per molte merci non si verificava, richiedendo il trasporto un investimento di ricchezza che non avrebbe avuto reintegra-

zione ed avrebbe danneggiato l'investimento *in capite*, quello della merce. Allora, anche le porzioni di ricchezza così destinate all'ausilio della mercatura diventarono materia di studio, finendo il mercante con l'assommare in proprie mani, se non la produzione del servigio di trasporto (che, ovviamente, rimaneva all'armatore, il quale, però, doveva accettare la direzione di un *conducitore* espressamente inviato dal mercante, nel caso di noleggi interi o per grossi volumi), la sua integrazione economica nell'operazione di scambio: in tal modo egli pervenne a sottomettere gli atti della navigazione marittima e in acque interne e quelli di trasporto terrestre all'azione principale, ampliandosi così l'atto commerciale (226).

Insomma, dovunque la ricchezza deve svolgersi e concludersi, è necessario agevolarla, garantendo il successo dell'investimento, preoccupandosi fin del più piccolo elemento di ausilio da essa richiesto. E quando il terreno dei trasporti sarà stato arato e reso fruttifero dalle tariffe strutturate modernamente, la ricchezza potrà assumere investimenti nuovi: in tutte quelle merci, che, per l'appunto, sono divenute trasportabili in senso economico.

I risultati favorevoli di tante operazioni — come avviene in ogni epoca di progresso — rivelarono l'opportunità e la convenienza di accrescere gli investimenti di ricchezza, con nuovi apporti di essa: cominciando con il richiederne ulteriori agli stessi soci — il così detto « sovraccorpo » — e rivolgendosi, poi, ad estranei, per « depositi » di forte misura e di lungo termine. In quest'ultima circostanza si precisa meglio la natura creditizia dell'intervento esterno; ma quelle somme possono risultare esuberanti nella misura e nel tempo: allora alle integrazioni della ricchezza propria si provvederà caso per caso, trasferendo gli inconvenienti della giacenza improduttiva da se stessi (cioè da colui che la domanda) a colui che la detiene e la offre. In tal maniera, per ogni occasione vi sarà la copertura finanziaria esatta nella misura e nella durata: quando queste erogazioni di ricchezza saranno effettuate ripetutamente — diciamo oggi, per professione abituale — l'azienda che possiede e cede la ricchezza potrà denominarsi *banca*.

(226) L'atto di commercio, già ampliatosi con quello industriale e, a questo punto delle mie considerazioni, con quello di trasporto, lo sarà poi con quelli creditizi, assicurativi, agricoli, ecc.: bene a ragione il vecchio Codice commerciale del 1866 definiva così ampiamente il contenuto degli *Atti di commercio*; ed esso continua oggi a servire da fonte interpretativa.

Ma le origini della funzione bancaria si devono vedere nella richiesta di credito che avanzano le altre aziende per ogni atto da compiere: e tale richiesta viene suscitata da quella specie di bramosia di trarre partito da qualsiasi occasione di affari, rimpiazzando la momentanea lacuna del proprio « capitale ».

La banca diviene così uno strumento dell'impresa capitalistica — e, quindi, dell'intero sistema capitalistico — permettendole di dilatare il capitale ad ogni momento propizio, fino a pervenire al traguardo di una autentica « economia dei grandi spazi ».

Pure in questo ambito il processo dell'affermazione di un nuovo istituto ha attraversato più gradi, di cui quelli iniziali sono i più significativi: i gruppi di aziende coordinati a sistema fondano una banca propria, secondo l'esemplare datiniano del 1398 e quello mediceo posteriore (ma è evidente che tali aziende già ricorrevano all'esterno e continuano a ricorrervi, in più direzioni, per singole operazioni) che, nel mentre soddisfa le esigenze delle consorelle, rappresenta uno « strumento » della *holding* nei riflessi del credito da elargire agli estranei, con le possibilità di frenarlo, regolarlo e troncarlo, tanto più che nella sua orbita ricadono le aziende minori, esse pure erogatrici di ricchezza, ma in subordinazione alle maggiori.

Anche l'assicurazione è un prodotto dell'impresa capitalistica che, consolidandosi a mano a mano, modella nuovi espedienti per salvaguardare il capitale, che deve essere sempre e totalmente produttivo. L'aliquota di ricchezza investita con l'acquisto di un bene può andare dispersa con il trasporto: ecco intervenire il ripianamento potenziale di essa, mediante l'appello ad una terza persona (con il dovuto compenso).

Come per la banca, anche per l'assicurazione le origini dell'istituto sono localizzate nel lato passivo dell'operazione (rispettivamente, il ricorso al prestito e l'assicurazione delle proprie merci); la ripetizione ed il concentramento, poi, di tali atti nel soggetto attivo completeranno il quadro, coniando le figure del banchiere (l'ho già detto) e dell'assicuratore, che dapprincipio hanno agito soltanto come speculatori.

Mi pare di vedere la mano capitalistica anche negli investimenti terrieri, distinguendo nella « corsa alla terra » (o, meglio, nella sua utilizzazione) due momenti: dapprima, essi hanno per scopo la costituzione di una base di garanzia, che semina i suoi frutti altresì nello svolgimento degli affari, per l'ottenimento di prestiti, i quali infatti esigevano allora una

garanzia reale; poi, con l'affermarsi della « fiducia » e, quindi, della *garanzia personale*, quello scopo si riduce alquanto e nello stesso tempo assistiamo all'impegno del proprietario per valorizzare le sue « possessioni » bonificandole, aprendovi strade, dotandole di apparati irrigui, diffondendovi colture nuove, ed incanalandone i prodotti verso mercati vicini e lontani.

L'elemento che, direi, cuce e serra uniformemente tutti questi settori, in cui il « nuovo » uomo di affari si è applicato con tanto profitto — per la sua ricchezza materiale, ma più ancora, seppure implicitamente, per quella incommensurabile della civilizzazione economica e generale —, è la constatazione della sua definizione costante nel seguire ogni porzione di ricchezza che veniva indirizzata allo scopo, con tutti gli altri frammenti che essa traeva seco. Nelle lettere che scrive questo uomo di affari ciò è rivelato genuinamente dalle attente considerazioni e dalle sagaci valutazioni di costi principali ed accessori, specifici e generali, attribuendosi sempre questi ultimi alle singole operazioni, affinché sempre se ne circoscriva la misura esatta, la quale soltanto permetterà di giudicare l'atto al cospetto del ricavo. La contabilità impressiona per le minuziose serie di costi ordinatamente disposte attorno ai vari lotti di merci e ad ogni impostazione di produzioni industriali, sino al conglobamento delle spese richieste dai fattori più esigui, così che tutti trovano giustificazione nell'intero processo aziendale. Ciascun avvenimento, principale e collaterale, grande ed irrisorio, viene indagato ed esaminato, riconducendolo sempre in termini di *costo*: cognizione, questa, che rappresenterà, in mano a quei dirigenti uno degli strumenti più formidabili per dominare.

La grande forza nel creare istituti (a cominciare dalle forme aziendali) e nell'espansione commerciale (in senso lato) di Firenze risiede massimamente nelle attitudini spiccatissime dei suoi uomini: inizialmente, come ho indicato testé, spinti quasi esclusivamente dalla molla del lucro; poi è subentrato un ingentilimento — espresso, se vogliamo rimanere più aderenti a questo terreno, dalla reciprocità operativa in taluni campi, come in quelli della banca e dell'assicurazione —, che certamente è dovuto al clima umanistico, il quale, fra l'altro, trasformò l'azienda in un centro di studio, ampliandone sempre più la sfera, fino ad investire — si può ben sostenere — l'intero scibile. Una nota, minore, che conferma questo ingentilimento, la si trova nella devoluzione di porzioni crescenti di ricchezza in creazioni artistiche, senza, tuttavia, pregiudizio per gli investimenti commerciali.

Queste aziende, operando all'estero — in maniera massiccia proprio dove il progresso dal Quattrocento si rivelerà considerevolissimo (rinvio ai « capisaldi » dell'espansione commerciale fiorentina) — hanno a mano a mano diffuso le cognizioni preziose della loro funzione inconfondibile di studio, i metodi saldamente esperimentati e gli strumenti di penetrante efficienza (si pensi alle opere grandiose e solenni — come i viaggi di scoperte — che esse hanno finanziato e organizzato e, quindi, guidato nelle realizzazioni!): insomma, si è verificata una sorta di trasmigrazione di elementi altamente fruttiferi, che hanno sempre più valorizzato — a cominciare dalla loro individuazione — e potenziato le risorse altrui, fino a sopravanzare il nostro Paese; le conquiste altrui, determinate precipuamente da fattori e fatti economici, hanno trovato, quindi, nella costituzione dei grandi stati moderni, un valido concorso per la loro fissazione e salvaguardia.

III

IL MERCANTE

L'eccezionale sviluppo economico della Firenze tre-quattrocentesca ne ha sostenuto le più grandi affermazioni, in ogni campo. E precisamente, proprio i soggetti di tale attività sono riusciti ad emergere per più riguardi soprattutto attraverso le spiccate attitudini ed azioni dirigenziali — largamente esorbitanti la loro sfera aziendale — che li hanno portati a dominare tutta la vita economica e, ripeto, andando ben oltre: essi hanno assolto, consapevolmente e inconsapevolmente, a moltissime funzioni che fino ad oggi non si sapeva fossero già allora escogitate, svolte e applicate con una genialità che sorprende e spiega tanti problemi e risolve tanti dubbi.

Ma sulla vita economica fiorentina, e sui suoi protagonisti, non si sa molto per i secoli XIV-XV, per i quali troppo affrettatamente — e forse solo perché non si sono fatte proseguire le relative ricerche e studi — si è parlato di inizio della decadenza o addirittura di piena decadenza. Invece, è vero esattamente il contrario: quei due secoli sono senz'altro da definirsi i secoli d'oro dell'economia fiorentina e il secondo è il più luminoso, con prolungamento almeno sino a mezzo il Cinquecento. Ad esempio, si è sostenuto che uno dei sintomi della decadenza dell'economia di Firenze è rappresentato dal moltiplicarsi dei concorrenti; ma è da osservare, anzitutto, che Firenze ha sopravanzato nell'epoca i concorrenti della regione — di Lucca, Siena, Pisa, per menzionare i maggiori — che l'avevano preceduta nella rinascita e che, sempre allora, essa supera anche le grandi potenze italiane, Genova e Venezia; inoltre, si deve riconoscere che la concorrenza affina le forze e i metodi e che il primato in un ambiente più vivace e contrastato aumenta di merito e di interesse e, direi, si fa più suggestivo. Altri, sempre a proposito della decadenza fiorentina, hanno sostenuto che,

dalla metà del Trecento, si verificano soltanto accrescimenti quantitativi nei volumi dei traffici, mentre dal punto di vista qualitativo si rileva un ristagno. Ma i documenti efficienti — le fonti dirette — che via via stanno emergendo, e piuttosto copiosamente, smentiscono in modo inoppugnabile tale asserzione, e precisamente quella della stasi qualitativa, che vuol dire mancanza di innovazioni ed assenza nei luoghi che assumono posizioni nuove e di primo piano nell'intero sistema economico. Basti ricordare, per la mercatura, il ruolo che Firenze disimpegnò con le sue aziende nello sviluppo della Penisola Iberica — e dalla parte portoghese e da quella spagnola — nella predisposizione di essa alle grandi scoperte oceaniche, quindi, nelle scoperte e nella colonizzazione del Nuovo Mondo; nella fioritura della Normandia e per il suo inserimento nelle relazioni transatlantiche, così bene espresso dall'opera di Giovanni da Verrazzano o, meglio ancora, dalle aziende fiorentine dalle quali egli promanava; nello spostamento da Bruges ad Anversa della principale piazza marittima di Fiandra e Brabante e con un cospicuo retroterra; nell'assoluto predominio nelle Fiere (e così, si passa anche sul terreno bancario e finanziario) di Ginevra e, poi, di Lione (senza dire di quelle di Castiglia), che costituiscono i capisaldi più significativi della vita economica dell'Occidente. Basti pensare alla forte spinta di cui beneficia l'Arte della lana attraverso molte figure di mercanti-imprenditori, che finiscono con l'agire anche all'estero e proprio là dove — nelle Fiandre — questo ramo di industria aveva conseguito altezze apprezzabili per volume e pregio di produzione; per un secolo e più (a partire dalla prima metà del Quattrocento), Firenze tiene il primato nel nuovo ramo tessile della seta, nonostante la rinascita lucchese; pure in altre industrie essa avanza irresistibilmente, come in quella dei prodotti metallici e del cuoio e pelli. Negli ultimi decenni del Trecento, mentre fuori di Firenze e della Toscana in genere, le operazioni bancarie (che, comunque, non sono ardite) ancora si debbono appoggiare sull'intervento del notaio e sulla presenza simultanea delle due parti presso il banchiere, da noi trionfa l'ordine scritto (che, fra l'altro, determina la nascita dello *chèque* e della girata fuori del titolo, da cui presto scaturirà quella propria), con snellezza e assortimento di operazioni, che appalesano i caratteri della banca moderna. Nei trasporti a cominciare da quelli marittimi, le aziende fiorentine determinano una autentica rivoluzione con la ristrutturazione dei noli, dalle loro misure quasi rigide per tutte le merci a quelle differenziate, alla maniera odierna, in funzione del pregio dei beni, con il grandioso risultato

di ammettere alla circolazione anche quelli poveri ed aprendo la strada al commercio di massa, antecedentemente limitato, almeno per il raggio internazionale, a pochi beni di lusso (le spezie, con lo zucchero, i profumi e i drappi serici dell'Oriente e Medio Oriente e i panni di lana dei Paesi Bassi). Ed ancora, il primato che si registra per Firenze nell'assicurazione (che nel primo secolo è soltanto marittima) alla quale riesce ad imprimere un assetto veramente moderno.

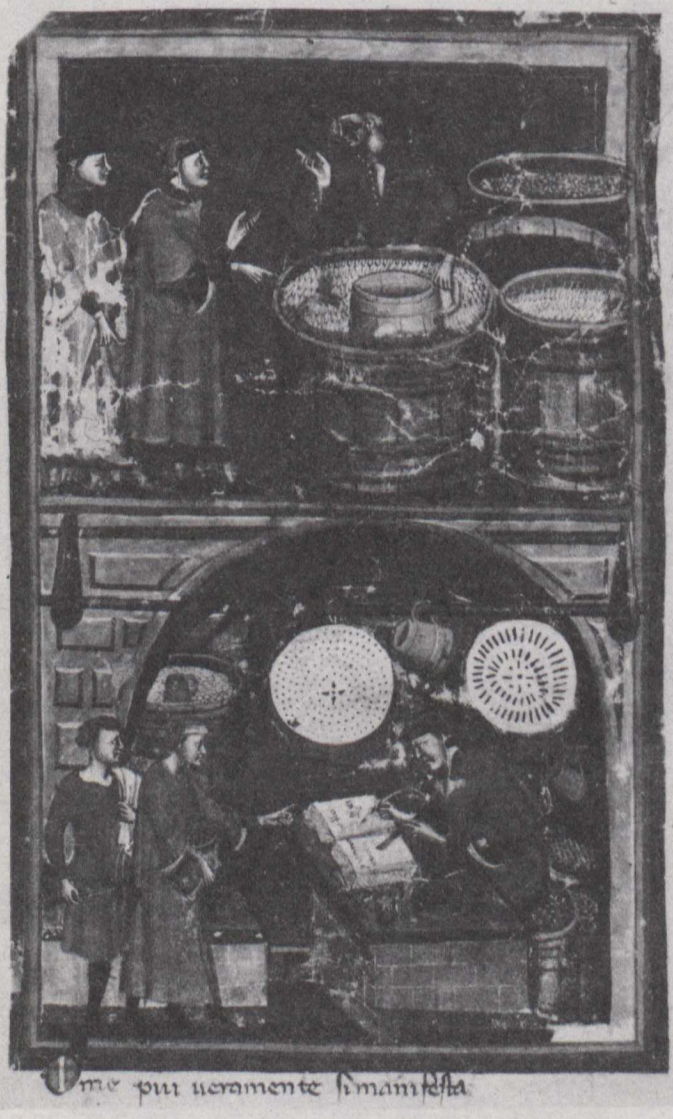
Da questa rapidissima disamina delle posizioni di predominio assunte, e validamente tenute da Firenze nei due secoli della nostra indagine, trae alimento una prima conclusione, d'insieme: le manifestazioni della vita privata che si riconnettono ad un ambiente economico tanto nettamente all'avanguardia in tutto il mondo di allora non potevano non essere marcate di originalità e di superiorità, con proporzionale intensità.

Il mercante, con la sua attività geniale, multiforme, instancabile, imprime l'orma e il ritmo alla vita dei suoi contemporanei; egli determina l'ambiente cittadino e privato famigliare occupandosi di tutto: dall'edilizia al sostentamento, dall'abbigliamento all'arricchimento artistico, alimentando il gusto del bello in tutti i campi; facilitando, agevolando mezzi e vie per pervenirvi. E se ciò anche rientra nel fine principale della sua attività — il guadagno —, egli, questo guadagno, riversa altrimenti per dare lustro e splendore alla città, all'ambiente in cui vive, in cui vivono i suoi familiari: il mecenatismo nasce con lui, che sovvenziona gli artisti per la costruzione e l'abbellimento delle dimore, per la realizzazione, spesso, di veri e propri capolavori, che formano oggi il nostro orgoglio e destano l'ammirazione di tutti.

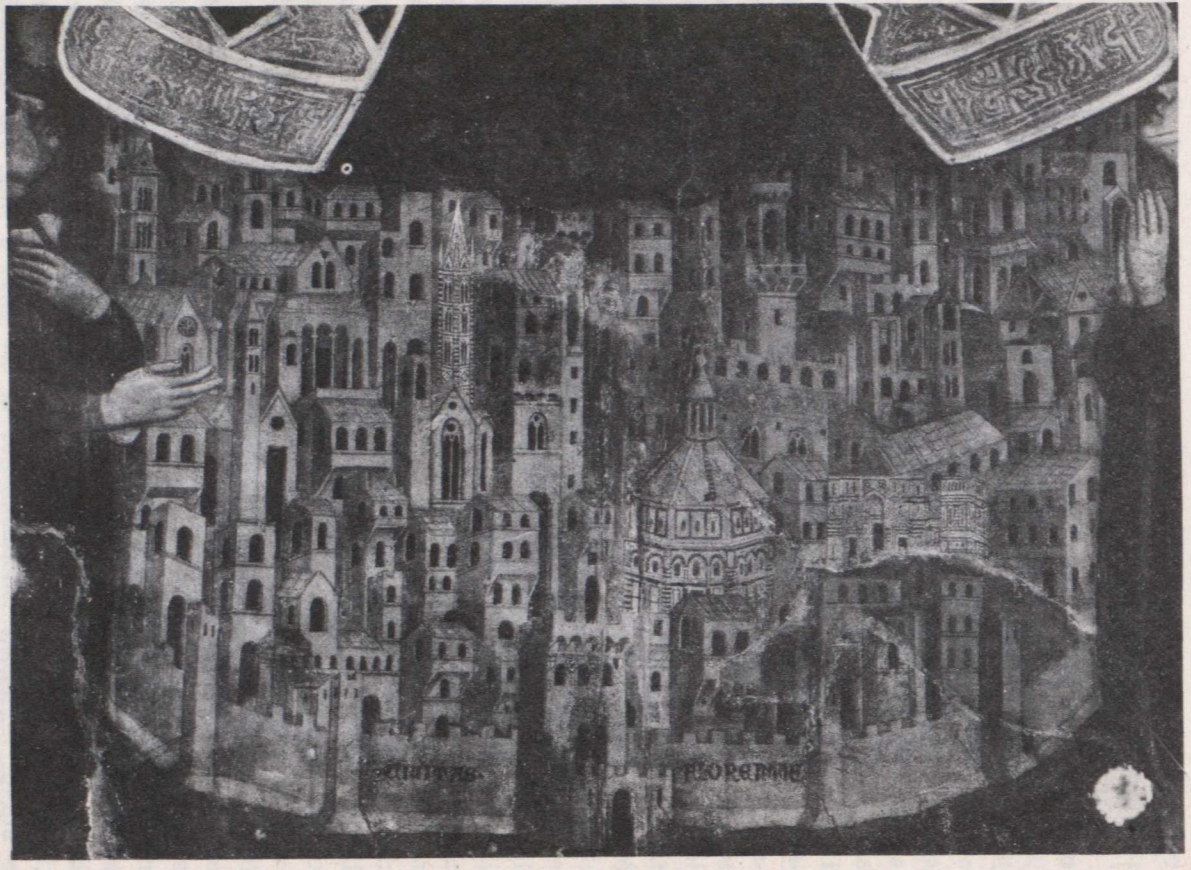
Con precisione, quale è il mio compito, il programma del racconto che mi accingo a fare? Tentare di cogliere i momenti della vita privata negli atti che, comunque, compie il mercante (e, più generalmente, l'operatore economico), concentrando l'attenzione negli strumenti essenziali della sua attività, vale a dire, le aziende. Studiando le vicende delle aziende commerciali, noi penetreremo in grandissima parte della vita privata, giacché esse costituivano i centri di gran lunga preminenti di ogni genere di atti, o che almeno ne conservano la memoria, la quale, infatti, hanno a noi tramandato: dagli aspetti culturali e artistici a quelli politici. A queste aziende, io mi accosterò, e in alcune di esse indugerò attraverso il carteggio — negli originali o nei copialettere — che esse si sono scambiate e il quale racchiude e trasmette la voce autentica. Conosco, ormai, e riconosco tale

voce in più di 250 mila lettere (di cui tre quinti appartenenti al celebre Archivio Datini di Prato), pervenute da quasi 400 località di 24 Stati diversi.

Tranne piccoli quantitativi di carteggio squisitamente politico, il resto di questo complesso è principalmente commerciale (o, per meglio dire, intercorso fra le aziende commerciali) con un ventesimo, all'incirca, di carattere privato e familiare, che potrebbe far pensare ad una maggiore efficienza della fonte in rapporto al carattere di questa conversazione; ma non si deve pensare che il carteggio commerciale intrattenga solamente sulla materia commerciale: in esso, si trovano addensate notizie di ogni indole (fino a narrare le impressioni della lettura di un poema e a ritrasmettere i più minuti dettagli di azioni politiche), poiché era l'unico mezzo di circolazione delle notizie, la quale si compiva tanto più assortitamente e intensamente, quanto maggiori erano le dimensioni dell'azienda, come vengo a precisare. Le aziende di cui mi avvarrò sono quelle dalle dimensioni — di capitale e di uomini — medie in su, che rappresentano la caratteristica delle forme aziendali fiorentine (e di buona parte della Toscana), perché sono esse che informano e conformano le azioni delle altre minori, permettendo loro i più considerevoli slanci operativi e, soprattutto, sostenendole dal lato informativo, che appunto ci interessa in questa occasione. In tali grosse aziende, dato il numero di persone che annoveravano, potendosi differenziare le funzioni e i compiti, prese via via risalto la funzione direttiva, sino all'apprezzabilissimo traguardo della direzione pura (nella seconda metà del XIV secolo): dirigere — è risaputo — significa studiare; studiare i fenomeni interni delle aziende, soprattutto inquadrandoli in quelli esterni e spaziando su ogni e qualsiasi campo, specialmente se ricordiamo che l'atmosfera generale era quella umanistica, che ritrasmetteva pure nell'umile campo economico l'ansia e il gusto di sapere, di conoscere e di far conoscere, di rendersi ragione di tutti i fenomeni. Leggendo queste lettere, restiamo davvero sorpresi per il loro contenuto: la considerazione dei rapporti interceduti fra destinatario e mittente è appena marginale, in ispecie se lo scrivente è il dirigente principale, il quale ama riferire di una infinità di argomenti economici (qualità, prezzi e movimenti di beni tipici dei luoghi e di altri, fattori tecnici, cronologici e di esercizio dei trasporti, efficienza dei porti e delle vie di comunicazione, sistemi di misure e monetari, oscillazioni di prezzi e di cambi, situazioni dei mercati, previsione di raccolti, ecc. ecc.), sempre tratteggiando i molteplici aspetti dello sfondo



Codice «Biadaiolo». *(Foto Alinari)*



Panorama di Firenze (secolo XIV). *(Foto Alinari)*

Paolo Uccello - Banco di vendita. *(Foto Alinari)*

generale, e segnatamente quando essi possono influenzare le operazioni dei mercati.

Si potrebbero occupare ore ed ore a riferire sulla narrazione, oltre che delle vicende politiche, delle impressioni e giudizi, dei commenti e previsioni che si fanno attorno ad esse, come — un esempio me lo lascio sfuggire — quello che leggiamo in una lettera a proposito dell'avanzata di Gian Galeazzo Visconti, che, dopo Perugia, aveva occupato Siena: « Dio provveda per la nostra città, ché molto ci sentiamo accerchiati da nemici », secondo, infatti, il piano del Visconti, di raggiungere il mare, a sud-ovest della città. In nessun'altra serie di fonti ufficiali — continuando negli esempi — si può ricostruire l'avanzata di Tamerlano sino al limite estremo di El Gaza, con le distruzioni, fra l'altro, di Damasco e le conseguenze che ciò portava nel mercato delle spezie; del Giubileo del 1400, era persino messa in dubbio la estrinsecazione, mentre da centinaia di lettere di mercanti venivano a conoscerne i particolari interni e, dall'esterno, il flusso e riflusso di pellegrini, per vie marittime e terrestri, dislocate in un'area che va da Siviglia al Mar di Levante.

Carteggio e uomini che vi si adoperavano leggendolo e scrivendolo, in queste aziende, mi sospingono verso il primo argomento specifico della mia narrazione: la cultura, e precisamente il contributo che dalle aziende, dalla vita aziendale, derivava alla formazione culturale.

Le aziende commerciali dell'epoca costituivano — si può ben dire — gli unici centri di confluenza delle notizie e della loro ritrasmissione. Torno a ripetere che il carteggio di loro emanazione, seppure da noi denominato « commerciale », non si limitava a trattare esclusivamente interessi di tal genere: vi rientravano notizie di ogni sorta, che oggi diremmo di attualità, e indugiando persino su argomenti filosofici, letterari, religiosi e scientifici, con considerazioni e partecipazione delle impressioni provate alla lettura di opere inerenti; e tale massa di informazioni era tanto più ricca, quanto maggiori erano le dimensioni delle aziende ed in ispecie trattandosi di gente della stessa « nazione ». Soltanto oltre la metà del Quattrocento, si incontrerà qualche « scuola », che potremmo definire di ordine superiore; ma esse erano accessibili a pochi, che per giunta avevano già maturato una preparazione (normalmente, vivendo nelle aziende commerciali), come, ad esempio, Amerigo Vespucci, perfezionatosi alla scuola di Paolo dal Pozzo Toscanelli. L'azienda rappresentava, invece, una scuola di più larga accessibilità: giacché numerosi erano coloro che ambivano di entrarvi, prenden-

dovi parte attiva e fattiva, determinandone la vitalità. I giovani vi iniziavano la carriera sui 10-12 anni, superata la *scuola di grammatica* e, quella specifica, la *scuola d'abaco*, che insegnava gli elementi del calcolo generale e delle applicazioni finanziarie (l'odierna computisteria) ed i primi rudimenti della tenuta di un libro di conti (il più semplice, il « libro dell'entrata e uscita »): a contatto dei registri contabili e del carteggio, in uno alle conversazioni e alle direttive e istruzioni che loro impartivano i dirigenti, quei « fanciulli », chiamati anche « garzoni », arricchivano la preparazione professionale e si dotavano di una cultura generale, rivelatasi, in non pochi casi, di alto livello. Cominciavano con la lettura della corrispondenza in arrivo (eccettuata, s'intende, quella segreta); passavano poi, alla copiatura di quella in partenza ed, infine, eccoli nella stesura delle prime, brevi lettere. Tutti, inoltre, si dedicavano alla contabilità, cominciando — ho detto — dal registro più semplice (per le scritture delle entrate e uscite di danaro) e progredendo, attraverso le scritture analitiche, fino a quelle sistematiche, di sintesi massima, raccolte nel « libro grande » o mastro (che a Firenze, dalla fine del Dugento, era già pervenuto al metodo della « partita doppia »): e mentre si perfezionavano in senso stretto, cioè, nella mansione contabile, avevano modo di penetrare in tanti fenomeni di larga portata, quale, ad esempio, quello delle vie di comunicazione, dato che i conti analitici della circolazione dei beni ne tracciavano gli itinerari, attraverso i plurimi mezzi impiegati ed i luoghi di tappa per l'esazione dei pedaggi.

La preparazione tecnica e professionale — non mai, però, così rigorosamente delimitata — essi affinavano su alcuni manuali, dei quali le aziende si dotavano, e che definisco, appunto, « manuali di consultazione e di preparazione del personale ». Sono questi il « libro d'abaco » (dal nome del capostipite, il *Liber abaci* del pisano Leonardo Fibonacci, 1202), per i temi dell'aritmetica generale, dell'algebra e fino alle più ardite applicazioni mercantili-finanziarie (quale l'ammortamento di un prestito a interesse composto, con il metodo progressivo); la *pratica di mercatura*, che rappresenta, di molteplici piazze, i sistemi di misura (con le merci che li adottavano) e di valore, gli apparati fiscali che vi si incontravano, alcuni costi di traslazione e tutto quanto occorresse ad imbastire una operazione di vaste proporzioni; il *manuale di arte della lana*, esclusivo delle compagnie dedite a tale ramo di industria (ma a Firenze, nell'epoca, quasi tutte le grandi compagnie disponevano di un esercizio o di una consorella che agiva da

« lanaiolo »), il quale illustrava la particolare e delicata configurazione di tali organismi, nei loro numerosi rami disseminati e nella loro concatenazione; e finanche i *portolani*, che descrivevano lo sviluppo costiero ed in ispecie i porti. Le più grandi compagnie possedevano pure dei « tolomei », cioè, le carte geografiche, la cui riproduzione seguivano assai da presso; e ne curavano le forniture in qualsiasi luogo (notevoli quelle al Portogallo, quando l'Infante Enrico il Navigatore predisponeva il Paese al suo maggiore e più fruttuoso sforzo marittimo).

Una prova eloquente della vastità delle cognizioni che quei carteggi potevano alimentare — ancorché in questo caso si rimanga precipuamente nel campo economico — ci è offerta su un tema che siamo propensi a ritenere di scarso interesse per gli operatori fiorentini: alludo alla navigazione marittima, alla quale gli studiosi hanno dato peso soltanto da quando e in quanto Firenze si era provveduta di un porto proprio (con l'acquisto di Livorno, nel 1421) e aveva organizzato una flotta di Stato per servizi periodici in Levante e verso Ponente (Mare del Nord). Ebbene, i dati che incontriamo nelle lettere delle mie indagini permettono di affermare che in nessuna città, come a Firenze (o, meglio, da parte dei suoi operatori, dislocati anche altrove), è stato studiato il fenomeno della navigazione in tutti i suoi attributi, pur essendo essa una città dell'entroterra. D'altronde, se così non fosse stato, non troverebbero giustificazione le figure di navigatori-scienziati, formatesi proprio sui carteggi, portulani, tolomei e sulla stessa contabilità delle società commerciali in cui entrarono giovanetti, come Amerigo Vespucci e Giovanni da Verrazzano, trascurando quelle — per così dire « minori » — che sono rimaste nell'oscurità non avendo legato il loro nome a « scoperte » di nuovi territori, ma che, tuttavia, hanno innovato rispetto a particolari di luoghi già emersi o allo svolgimento del servigio della navigazione e, comunque, offrendo utilissime descrizioni di luoghi, di funzioni, di mezzi e di servigi.

Attorno al desco dei direttori di compagnie, tra gli scaffali in cui erano allineati i libri di conto, i copialettere e altre cartelle, si trovavano codici ben più ricchi e sublimi: le opere dei classici greci e latini, quelle dei nostri quasi contemporanei, come la *Divina Commedia*, le *Rime*, il *Decamerone*, ecc.: e gli impiegati tutti avevano accesso a simili tesori.

Lo scambio delle notizie personali — familiari e private — tra i singoli non era possibile a tutti, giacché mancava il servizio di posta di Stato, cioè generale, ovvero pubblico: le uniche organizzazioni postali

erano particolari, l'una per i servizi di Stato e l'altra messa in essere dalle corporazioni o dai gruppi di aziende all'estero della stessa « nazione » (dal nome di *scarselle*: come la « scarsella dei fiorentini » e quella « dei lucchesi di Bruges »; quelle di Catalogna e via di seguito). Queste ultime erano articolate assai efficientemente ed in esse scorrevano anche le comunicazioni epistolari che partivano da un dipendente di un'azienda verso altri, o estranei, e viceversa: insomma, coloro che vivevano in quelle aziende avvertivano le occasioni di simili relazioni e avvertivano, quindi, lo stimolo a comunicare — meno raramente di quanto era consentito agli estranei — con parenti ed amici lontani. Qualche volta, nella comune lettera mercantile venivano ripiegati foglietti di corrispondenza personale.

Se scendiamo ai momenti ed agli aspetti più elementari e comuni della vita quotidiana — l'alloggiamento, il nutrimento e l'abbigliamento — arriviamo a forme di immedesimazione pressoché completa fra l'uomo e la sua azienda: questa, fuori della città di origine, offriva ai dipendenti il letto ed il vitto, confondendosi casa e bottega; in più provvedeva, diremmo a prezzo di costo, vestiario, calzature e altri oggetti di vario uso. È superfluo aggiungere che la mensa ... aziendale era rifornita assai meglio di altre, dati i rapporti frequenti e intensi che si avevano con più luoghi di produzione: leggiamo nelle lettere vergate a Londra, ad esempio, come alcuni barili di vino di Maiorca non avessero soddisfatto la « casa » e che pertanto se ne commetteva il rifornimento con altro più pregiato di Alicante o dell'Italia meridionale e insulare; si chiedeva della vernaccia di San Gimignano e delle Cinque Terre (da Vernazza e Corniglia); e così, per tanti altri beni, che spesso erano i medesimi — o che vi potevano rientrare — delle correnti di circolazione delle merci della loro specifica e principale attività.

Ma gli stessi movimenti degli uomini e delle merci ricadevano, in gran parte, od erano facilitati dall'azione di quella gente. Potrei sembrare esagerato in tale affermazione, sì che mi permetto di introdurre un chiarimento.

È evidente che la mobilità delle persone si doveva a dette aziende, che, infatti, pur essendo definite genericamente « mercantili », presiedevano allo svolgimento (e soprattutto alla organizzazione) delle comunicazioni di più largo respiro (alle quali principalmente io faccio allusione); ma mancava l'interesse, lo scopo del viaggio — od era seppure quanto mai raro — di là dalle missioni che erano di portata squisitamente mercantile — o per sovrintendere ad una complessa operazione seguendo le merci (i compiti dei « conducitori di merci », con sviluppi che andavano dal Mare del Nord al

Mar Nero, per ingenti quantitativi di mercanzie assortite), o nei trasferimenti da sede a sede, o nelle missioni di studio di determinate piazze — e, assai meno, per gli incarichi pubblici: per le classi dall'agiatezza media in giù gli spostamenti per ragioni personali erano piuttosto rari, come le visite a congiunti e il turismo, nella più ampia accezione. Non impressionino le correnti dei devoti — che in senso latitudinario avevano per limiti estremi il Santo Sepolcro e « Sant'Iacopo » (Santiago de Compostela) —, delle quali incontriamo numerose memorie, che autorizzano a ritenerle piuttosto folte: esse dovevano pur sempre inserirsi in una corrente mercantile, specialmente per i tratti più lunghi del suo snodarsi (disimpegnati da navi mercantili, mentre per alcune tappe terrestri facevano capo alle istituzioni ospitaliere, ma talvolta anche a quelle mercantili).

Il movimento religioso più vasto nel nostro periodo — il Giubileo dell'anno 1400 — poté raggiungere espressioni quantitative di afflusso tanto rilevanti — e per la distanza dei luoghi di origine e per il numero delle persone in totale o trasportate da singoli mezzi (se ne contano 300 su qualche nave, dalla Spagna meridionale a Pisa o Gaeta) — perché, nell'epoca, la navigazione mercantile aveva superato l'uno, dei due traguardi (cioè, la nuova struttura dei noli alla guisa attuale, in luogo di quella rigida, che precludeva il commercio di massa; l'altro, sarà l'introduzione del motore), che aveva condotto alla costruzione di naviglio eccedente le 1000 tonnellate di portata.

In un altro campo — sempre di largo interesse pubblico, ma che il ramo economico della storiografia e lo stesso ramo specifico hanno trascurato — ossia, quello della terapia termale, può sembrare che la frequenza apprezzabile di molti « bagni » fosse dovuta oltre ché all'attrazione delle virtù terapeutiche, alla buona ricettività dei relativi stabilimenti affidati ad opere pie; ma, a parte il fatto che non di rado i concessionari e gestori erano dei mercanti, quel progresso — che si identifica con la « frequenza di massa » — fu sostenuto dallo sviluppo delle città soprattutto in senso mercantile, le quali davano occasione al movimento delle persone ed alla loro ospitalità, come è stato per Acqui. Non è da ignorare, tuttavia, il moto inverso, cioè, della fioritura di una città attorno ad una sorgente, secondo l'esempio di Porretta e di Montecatini: avvenimento, però, verificatosi in seguito, allorché il progresso mercantile aveva prodotto anche il frutto della maggiore mobilità generale della popolazione, che in Toscana si registra già dalla seconda parte del XIV secolo.

In conclusione, i contatti tra gli uomini erano principalmente stabiliti con l'ausilio o con il concorso decisivo dello svolgimento delle attività commerciali in senso lato, che, comunque, finiranno con l'aprire la via alla ... viabilità comune ed alla ricettività urbana (privata) generale.

Quanto al movimento delle merci aventi la destinazione che deve occuparci in questa indagine — l'uso e il consumo privato — è ovvio che esso spettava al mercato: e a Firenze, dove lo abbiamo visto grandemente progredito, nell'epoca, la popolazione era in condizione di approvvigionarsi su larga scala di beni, tanto più che uno dei caratteri salienti dei suoi mercanti — dominando mercati lontani e vicini e assommando in loro mani anche gli atti accessori, fra cui importantissima la navigazione — era quello di alimentare repertori, fin dai tempi iniziali, fra i più assortiti, con l'apprezzabilissimo risultato di permetterne il consumo sino ai meno abbienti.

Sarà prolisso, riportando nuovamente l'attenzione fra le pareti di un'azienda mercantile: è superfluo sottolineare che dentro di esse giungevano beni scelti e con precedenza (ed a minor prezzo!), come accade oggi; ma il vantaggio era allora ben più diffuso, per la circostanza dell'abbinamento « bottega e casa », particolarmente giovevole all'estero.

In definitiva, non si può negare che se un'abitazione era più dotata e più confortevole di altre, sotto ogni aspetto, quella apparteneva al mercante (sempre nel significato — mi permetto di insistere — più vasto, di operatore economico in generale, anche perché il mercante di allora era allo stesso tempo banchiere, industriale, trasportatore, assicuratore, agricoltore, ecc.): non perché egli possedesse ricchezze maggiori (la porzione di ricchezza di gran lunga preponderante era quella mobiliare), ma perché era in grado di pervenire con precedenza e più agevolmente a fornirsi di beni, e soprattutto potendone avere la cognizione attraverso la rete informativa del carteggio che intorno a lui gravitava, a cominciare dalle composizioni letterarie sublimi (se non per la cognizione originaria, della loro esistenza, per quella della riproduzione, esistendo digià una sorta di attività editoriale, ossia, delle persone che professionalmente moltiplicavano i testi del genere) e dalle opere di arricchimento delle proprie dimore, con l'individuazione degli artisti; senza dire che tale posizione privilegiata estendeva i suoi effetti pure per servigi personali, come mi suggerisce il ricordo di aver letto più volte in simili carteggi dell'attività di un medico validissimo o di un « bagno » miracoloso o di una efficacissima ricetta medicamentosa.

Non devierò dai miei compiti, spostando l'osservatorio sul terreno industriale, del ramo allora principale, quello laniero: ho ripetuto testé che il mercante del tardo medioevo era un operatore economico poliedrico e che, comunque, quando egli perveniva a disporre di grandi organismi aziendali, una branca veniva dedicata immancabilmente all'Arte della lana.

Gli aspetti suscettivi di alimentare dissertazioni — come è facile intendere — sono disparati: mi dovrò, dunque, limitare e lo farò badando alle energie personali della « fabbrica ». Questa, contrariamente alla conformazione odierna, non riuniva sotto unico tetto (la « bottega ») la totalità delle sue forze reali e personali: esse, nella stragrande preponderanza, erano ubicate all'esterno, decentrate, dapprincipio, fra le mura della città (a parte quelle fasi del processo che richiedevano posizioni speciali, come le gualchiere in riva ai fiumi) e, quando le risorse di questa furono completamente assorbite (alludo soprattutto alle persone), cominciò l'attrazione di quelle del contado, disseminandosi le sue funzioni su una superficie dal raggio eccedente talvolta i 40 chilometri. Ho avuto la fortuna di penetrare integralmente nella composizione e attività di alcune di queste compagnie di « arte della lana », che mi hanno colpito massimamente per l'alto numero di braccia di lavoro estranee attratte occasionalmente, ossia, per contribuire nelle molteplici fasi della trasformazione. Il pronunciato frazionamento degli atti (di ogni singolo atto, prima della tessitura, cioè, prima della formazione della unità « pezza »), che derivava dalla necessità di ricorrere a tante persone, era innegabilmente un inconveniente, sia per la perdita di tempo, sia per i dispendi che comportava il personale da destinare più numeroso alla consegna e ritiro dei semi-lavorati; ma in questo frazionamento si nasconde un elemento degno di meditazione, tanto più che finora esso è passato inosservato anche agli specialisti di storia della demografia. Le persone che lavoravano per l'azienda fuori della città — e in qualche combinazione esse superavano la metà del totale degli individui addettivi — rimanevano stabilmente nelle loro case di campagna: la città, quindi, lungi dall'esercitare la sua attrazione di lavoro richiamando la popolazione del contado (come accade oggi), ve la conservava, sostenendola con una porzione dei suoi redditi. Dalla città fluiva questo alimento di vita, o per lo meno di contributo di vita, che, integrando i redditi campagnoli, permetteva ai contadini più agiate condizioni generali, le quali determinavano la costruzione di dimore più grandi e più confortevoli, il moltiplicarsi delle famiglie e, quindi, degli edifici, fino alla formazione

delle borgate; mentre si accentuavano le cure nella direzione originaria e specifica delle attività locali, intensificando e migliorando la produzione agricola e molto spesso preoccupandosi — in questa, che, infatti, era la dimora e il centro di tutta la vita — del lato esteriore, in un lodevole, positivo sforzo di abbellire l'insieme nella distribuzione delle colture, che pur essendo quelle produttive, assumevano le sembianze di un giardino, come oggi ammiriamo: un giardino realizzato bensì con le stesse piante produttive — e perciò vi si riflette la mentalità mercantile, che la città pure ritrasmette, tanto più che i mercanti vanno moltiplicando gli investimenti terrieri —, ma pur sempre un giardino, che rivela il buon gusto e l'amore del bello, in quegli uomini che tutto volevano e sapevano ingentilire.

Da allora, la campagna fiorentina ha assunto quel volto che oggi mirabilmente la caratterizza, dalle molte case disseminate dappertutto, fin verso i seicento metri di altitudine, frammezzo a colture promiscue allogate con grazia inimitabile.

Ho appena sfiorato i motivi riguardanti il nostro argomento, sui quali induce l'osservazione dell'operatore economico nelle sue posizioni di lanaiuolo e dei suoi interessi agricoli. Com'è facile intendere, ve ne sono moltissimi ancora da quegli stessi osservatori e da numerosi altri, in cui raccoglierci; ma sono costretto a limitarmi — come, del resto, ho fatto muovendo dai pochi esaminati fin qui — e lascio cadere la scelta, per chiudere con un sommario accenno alle opere d'arte: poco fa ho sottolineato che fin da quei secoli si sono impressi i lineamenti esteriori — il paesaggio — del contado; adesso ci riporteremo al volto della città, pure allora stabilitosi, giacché i monumenti maggiori — per numero e assai più per pregio — appartengono ai « nostri » due secoli. Quando dalle opere d'arte (completandone la cognizione con quella dell'autore) risaliamo al committente, si apre il seducente tema del « mecenatismo » rinascente, che ha i suoi soggetti di gran lunga preponderanti negli operatori economici, seppure taluni critici abbiano esagerato nella parte dovuta ai « Signori » (affermazione che può valere soltanto fuori della Toscana). La massa di ricchezza convertita in palazzi, in cappelle, in arricchimenti in genere, pittorici e scultorei, ha sempre avuto origine dalle operazioni commerciali e un così nobile suo investimento costituisce — alla guisa di un rendiconto largamente favorevole — la documentazione d'insieme di un periodo di gestione assai felice, più o meno lungo: materialmente, esso non esprime se non ricchezza mercantile accumulata in traffici esercitati dall'Irlanda all'E-

gitto, dalla Foce del Don al Marocco atlantico; ma con voce solenne e durevole dice il sentimento di quei geniali lavoratori, i quali, una volta confluita in patria, hanno voluto farle assumere quelle sublimi sembianze, erigendole il monumento e in senso lato (da *monere*) e in senso artistico. Mentre essi si affannavano intorno alle merci, ai libri di conto, alla corrispondenza, ai traffici di ogni genere — spesso avventurandosi sui mari e in terre lontane — nella loro città, nelle loro case, nelle chiese, l'artista profondeva i tesori del genio, che avrebbero perpetuato nei secoli la potenza costruttrice del loro lavoro e dei loro sacrifici.

A Firenze ne incontriamo tanti di questi monumenti, che ci segnalano quante fossero le aziende commerciali che pervenivano a successi ragguardevoli e quanto numerosi gli artisti e continua la loro fioritura: erano esse a determinarla con la domanda di lavori del genere, la quale non sempre si limitava alla commessa materiale, ma veniva spesso formulata, seguita e sostenuta con indirizzi ed esigenze che hanno lasciato traccia negli stessi sviluppi della produzione artistica.

Sono tante queste opere d'arte (e quante il tempo e ... gli uomini ne hanno fatte scomparire!) e imponenti, al punto da definire altrettanti stadi basilari nella evoluzione artistica: questo complesso grandioso ci riporta alle solidissime conquiste economiche in generale della città, facendoci, altresì, dedurre un altissimo livello di vita generale: tutto concorrendo a definire Firenze la città principale dell'Occidente nei secoli XIV e XV. Ed essa, egualmente, aveva improntato e improntava, con le sue originali creazioni, la civilizzazione economica moderna, mediante i suoi operatori, dei quali possiamo fare l'appello attraverso i palazzi, le cappelle e ogni altra opera d'arte onde essi si sono immortalati in maniera certamente più evidente o almeno più facilmente percettibile, che non attraverso le testimonianze scritte della loro corrispondenza, della contabilità e dei titoli di credito superstiti.

IV

FATTORI E STRUTTURA DEL COSTO DEL PERSEO DEL CELLINI

Signor Presidente, Signore e Signori, dopo la limpida relazione del prof. Bearzi io ho ben poco da aggiungere, anche perché io agisco in un angolo umile delle discipline storiche: in quello della vita economica. Nelle mie ricerche e studi sui documenti commerciali dei secoli XIII-XVI, ho avuto occasione di incontrare numerosi dati attorno alla costruzione di opere d'arte, con tutti i loro costi, che vanno dai materiali vari impiegati alla mano d'opera, anche la meno qualificata, salendo fino alla remunerazione degli artisti. Questo ultimo particolare è, poi, valutabile alla stregua delle cognizioni — di cui egualmente ho avuto la fortuna di dotarmi — sui salari di ogni sorta di prestazioni; cognizione, che costituisce l'unico strumento valido per potere giudicare qualsiasi compenso personale, anche se — come nel caso di quelli agli artisti — non sia chiamato in causa con precisione il fattore tempo.

Già vent'anni fa, relativamente al Cellini, riferendo dei suoi libri di conto, feci un accenno alla struttura dei costi di alcune sue opere, che risulta, appunto, da quei « codici riccardiani » ai quali ha attinto pure il prof. Bearzi: alludo ai registri della Biblioteca Riccardiana contraddistinti con i nn. 2787-2791, che si svolgono tra il 1545 e il 1570 (arrivando in un caso, eccezionalmente, al 1577). Ed è da questi libri, infatti, che il Bearzi ha ripreso l'inventario del febbraio 1571, su cui ci ha intrattenuto nella parte finale della sua relazione.

Sono libri già conosciuti, perché furono utilizzati — seppure con altri intenti, completamente esulanti dagli aspetti economici — fin dal 1829 (F. Tassi, *Vita di Benvenuto Cellini, orefice e scultore fiorentino, scritta da lui medesimo*, Firenze 1829, 3 voll.); in seguito, E. Plon (*Benvenuto Cellini,*

orfèvre, médailleur, sculpteur: recherches sur sa vie, sur son oeuvre et sur les pièces qui lui sont attribuées, Parigi 1883), dove sono citati ripetutamente i « codici della Riccardiana »; io li avevo presentati nella *Storia della ragioneria, contributo alla conoscenza ed interpretazione delle fonti più significative per la storia economica*, Bologna 1950.

Il più importante tra essi è il n. 2787, nel cui frontespizio interno è precisato: « si terrà conto di tutte le Opere che 'l detto maestro Benvenuto farà a Sua Eccellenza Illustrissima et della provisione che, per gratia di essa S.E.I., dà et darà al detto maestro Benvenuto »: ed è proprio lì che sono raccolti i conti maggiormente espressivi ed esaurienti relativi agli importanti lavori realizzati dal Cellini per il Duca, fra i quali, principalmente, il Perseo. Nel successivo codice, sotto la data del 27 aprile 1554, è riepilogato il totale delle somme dovute all'Artista, per « fattura dell'Opera del Perseo, a tutte spese del decto Principe, e detto dì s'è iscoperto e lasciato finito in piaza nell'archo della Loggia, con gran contento del Principe sopra scritto, a chi io l'ò fatto ed allo universale », ammontanti a 10.000 scudi, che il Cellini aveva richiesto, nel complesso, al Duca (vi erano compresi altri lavori) ma che furono ridotti a sc. 5.200, di cui 3.500 per il Maestro.

Attraverso questa preziosa documentazione — e in ispecie, ripeto, con il codice n. 2787 — è possibile conoscere, passo passo, il concretarsi del Perseo, fino a quando esso è stato posto in opera, sulla sua base, compresi gli ornamenti di questa, sino alla inaugurazione, di cui ho detto. L'inconveniente dell'inserzione, in quei lunghi conti, dei costi di altre opere — fra cui la famosa « testa di bronzo grande, ritratto di Sua Excellentia » — non permette una classificazione rigorosa dei medesimi in dipendenza della loro natura e della loro misura; ma sono riuscito a superare l'ostacolo — ritengo attendibilmente — isolando le varie voci di spesa, che ho potuto allottare con fondatezza.

I conti essenziali sono due, con svolgimento più o meno esteso (che ha domandato in totale 13 carte): quello delle « spese fatte e da farsi per conto della bottega e fornello dove s'ànno a fare l'opere di bronzo e altro di Sua Exc^{a}. Ill.ma » e quello delle « spese fatte e da farsi per conto dell'opere di bronzo di S.E. ». Essi concernono, rispettivamente, le spese di ampliamento e adeguamento dei vecchi impianti (la « bottega ») e la costruzione del « fornello » particolare per le esigenze di questa statua e sue pertinenze; poi, i costi del numeroso e assortito materiale richiesto per tutte le sembianze, diremmo, della produzione dell'Opera; è da aggiungere,

infine, traendolo da un conto a parte (che si esaurisce con una posta di liquidazione e di contro presenta il pagamento ratizzato), l'aspetto finale certamente più rilevante, ossia, il compenso — ha precisato lo stesso Cellini — « per mia fatica dell'opera del Perseo, che n'apare giuditio di maestro Ieronimo degli Albizi e sottoscritto da Sua Exc. Ill.ma ». Tale arbitrato fu necessario, giacché, secondo quanto avveniva sempre nella definizione del prezzo dei lavori artistici, anche per questo si erano avuti dei contrasti: ragion per cui dalla scoperta dell'Opera, avvenuta il 27 aprile, la liquidazione del prezzo fu perfezionata soltanto il 2 settembre.

Nella prima serie di spese appuriamo l'impiego di terra, rena, calcina, tegolini ed embrici, « asserelli » di castagno, « aguti » di piombo, pietre « morte »; in più, la retribuzione a coloro che avevano prodotto tali beni (renaioli, fornaciai, lanciai, scalpellini, legnaioli, ecc.) ed a coloro che li avevano messi in opera, fra cui i maestri di murare, muratori, manovali, ecc., per completare il forno e il particolare edificio che lo doveva accogliere.

Più interessante ancora — è facile immaginare — risulta la sequela dei costi per realizzare il capolavoro, nella quale distinguiamo le materie prime dedicate alla costruzione del modello nelle sue plurime parti e quanto esso traeva seco (ulteriore terra, gesso, mattoni, stoppa, ferro, cera, pece greca, trementina, ecc.) e, quindi, per il lavoro definitivo, con gli ovvi metalli; poi, la remunerazione del lavoro umano, che va da quella dei manovali e, comunque, anonima (definita genericamente con « opere »), a quella dei fabbri e, infine, alla più elevata degli scultori e degli orafi. Fra gli ultimi, incontriamo anche degli stranieri: Guglielmo « fiammingo », che è detto scultore ed orefice; un altro fiammingo, Matteo; un Michele « franzese » e vari fiorentini. Per coloro che si sono applicati assiduamente nella bottega vediamo emergere una remunerazione a tempo: un salario in piena regola, di cui è bene riferire, per procurarci dallo stesso ambiente elementi per la valutazione del costo più importante. A Zanobi, scultore, sono stati liquidati, ad esempio, scudi 3½ il mese per avere « aiutato a lavorare in sulla testa di bronzo e altre opere », vale a dire scudi 42 annui, i quali trovano conferma per altri fiorentini, mentre per i fiamminghi accertiamo scudi 45, che salgono a 47, quando è previsto lo straordinario notturno (« conputato certe veglie »); mentre uno « scarpellino intagliatore » (praticamente uno scultore in marmo) guadagnava circa la metà (scudi

22,25). Queste espressioni, sebbene rare, sono eloquenti: come mi permette di asserire la conoscenza di una nutrita gamma di salari impiegatizi.

A conclusione, Benvenuto Cellini ottenne il suo compenso, che egli ha avuto cura di registrare, secondo l'accenno dato: esso fu concordato in scudi 3.500, che si inquadrano nel seguente modo nelle due precedenti « voci » di spesa, per formare il costo totale di scudi 5.200 (ho effettuato lievi arrotondamenti per un totale di sc. 12):

spese del particolare impianto	scudi	365	7,0 %
spese di costruzione del monumento	»	1.335	25,7 %
onorario all'artista	»	3.500	67,3 %

La struttura di questo costo globale è dominata dal compenso al Cellini, che detiene una porzione superiore ai due terzi del totale, di contro a 7,2, che concernono la mano d'opera qualificata della seconda serie di costi (che per questo commento ho estratto dal 25,7 %, di cui sopra); ma, nonostante che gli esponenti dell'ultima siano stati in molti ad agire ed intensamente, il divario con la remunerazione dell'Opera d'arte nella più ampia accezione è davvero cospicuo. Un così largo margine sta ad indicare che il Duca ed i suoi consiglieri contrastarono la richiesta dell'Artista con cognizione di causa. Si tenga presente che fra i collaboratori del Cellini vi erano scultori ed orafi e che pertanto egli fu ricompensato certamente in modo adeguato all'originalità e pregio del superbo monumento che adorna la Loggia dei Lanzi e arricchisce vistosamente l'intera Piazza della Signoria.

La frazione rimanente del costo, cioè, il 32,7 %, non raggiunge neppure un terzo del totale, malgrado che l'addendo manifestato proporzionalmente con 7 % promani da un gran numero di fattori di costo: in tal modo, accostando l'insieme dei componenti « materiali » della complessa Opera a quelli di ordine più elevato, avvertiamo ancora un distacco pronunciato nei rispetti dell'onorario al Cellini, a riprova che questi non fu mal ricompensato da Cosimo.

Da questi abbinamenti degli espressivi tassi percentuali rilevabili nella configurazione del costo dell'Opera si appalesa, dunque, un riconoscimento piuttosto consistente del soggetto massimo (e decisivo) dell'Opera stessa. Per valutarlo, richiamerò attorno al medesimo le retribuzioni salariali, le quali, nonostante si riferiscano alle espressioni di lavoro comune, sono pur sempre significative, perché, oltre tutto, ci permettono di tradurre — anche

se con lata approssimazione — quella misura di valore dagli scudi alle misure nella moneta attuale. Non faccio appello, dunque, per tale valutazione, ai prezzi delle merci, di cui disponiamo in abbondanza, perché queste si combinavano in sistemi di consumi diversi dagli attuali: per giudicare della remunerazione del lavoro di un uomo bisogna ritornare a quelle degli altri uomini, che conosciamo, appunto, in gran numero. Dobbiamo ricorrere ai salari, ma non a quelli tecnici — i salari delle industrie —, dato che non esisteva una remunerazione a tempo in quel campo, nonostante che si continui a dissertare sui compensi degli operai (come per il caso dei « ciompi »). L'organizzazione dell'industria di allora — mi riferisco alle espressioni maggiori, dell'Arte della lana e dell'Arte della seta — non determinava salari, retribuendosi il lavoro soltanto a compito, a meno che non si fosse trattato degli « stamaioli » e « lanini », che collegavano la « bottega » ai centri operativi esterni.

Riportiamoci verso i salari impiegatizi, i quali mi sembra siano quelli — riferendomi a prestazioni di rango più elevato — che si possono accostare con maggiore attendibilità alla remunerazione degli artisti: e constatiamo che un dirigente di filiale di società all'estero — così ho visto per Lione, nel periodo aureo delle sue fiere, così per Siviglia, Lisbona, ecc. — arrivava ai 300-400 scudi annui. Quindi, assumendo per un tale dirigente del tempo d'oggi uno stipendio annuo di Lit. 15 milioni, si arriverebbe ad una corrispondenza di 60.000-50.000 Lit. per scudo: da cui, a 50.000 Lit., la remunerazione del Cellini equivarrebbe a Lit. 175 milioni di oggi e tutta l'Opera avrebbe avuto un prezzo di 260 milioni.

Insistendo sui costi delle opere d'arte in generale, concluderò che negli ultimi anni la riesumazione dei documenti più adatti allo scopo — i libri contabili, che costituiscono la fonte di grande rilievo della Storia economica — ha permesso di fare luce piena sulla formazione dei costi stessi, che posssiamo tanto bene inquadrare nel sistema di costi e di salari dell'epoca, così come in quelli analoghi della nostra epoca: in tal modo facendo rivivere più compiutamente le opere stesse ed i loro artefici.

INDICI

NOMI

Abbatelli, 141.
Accettanti Iacopo, 69.
Acciaioli, 137.
Affaitati, comp. in Anversa, 154.
Agliata Piero, 77.
Agnolo di Niccolò, v. Datini Francesco, comp. di Arte della Lana in Prato.
Aiutamicristo, 141; Guido, 61; Masino, 61, 62, 63.
Alamanni, 140.
Alberti, sistema di aziende, 46, 52, 76, 97, 127, 140, 151, 152, 165, 169, 170, 178; Alberto e Riccardo, comp. in Parigi, 152; Aliso, comp. in Siviglia, Malaga, Alicante, Valenza, Fez, 166; Calcidonio e Niccolò, comp. in Londra, 76, 150, 152; Diamante e Altobianco, comp. in Bruges, 56, 76, 115, 120, 150, 151, 152, 165; Dego, comp. in Ginevra, 175.
Albizi (degli), 77; comp. in Lione, 173.
Albizi maestro Ieronimo, 205.
Aldobrandini, 77; sistema di aziende, 137.
Alfonso re di Portogallo, 72.
Alliata, 141.
Almagià R., 38.
Almagro Diego, 168.
Andrea di Bonanno, 48.
Ango Jean, 173.
Antonio da Firenze, 170.
Antonio di Neve, 69.
Arabi (mori, saraceni), 130, 135, 154, 163, 164.
Aragonesi, 138, 141.
Arrigo da Crespina, lanaiolo, 67.

Baldovinetti Alessio, 73.
Balducci Pegolotti Francesco, 93.
Bardi, comp., 32, 137, 140, 141, 169; Giovanni, 152.
Baroncelli, comp. in Lione, 173.
Bartolomeo di Francesco, conducitore di nave, 99.
Bartolomeo di Iacopo di ser Vanni, comp. in Lisbona, 166.
Bearzi B., 203.
Bellotti Giambattista, 176.
Benci Giovanni, 174.
Benedetto da Maiano, 53.
Bensa E., 27, 125.
Berardi Giannotto, 167.
Bernardi Antonio, 168.
Bernardini, comp. in Bruges e Londra, 151, 152.
Berti M., 35.
Betacini Dato, sensale, 62.
Biffoli, 141.
Bizantini, 130.
Bocci, 77, 120; Benedetto, comp. in Lucca e Montpellier, 85, 120.

Bonciani, sistema di aziende, 137; Nicola, 68.
Boni, sistema di aziende, 137.
Borghini Giovanni di Zanobi, v. Gondi Francesco di Filippo, comp. in Siviglia e Cadice.
Borromei, 139, 143, 151; comp. in Bruges, 153; comp. in Londra, 153.
Botti, famiglia, 68; Francesco, 68; Giambattista, comp. in Siviglia, 38, 124, 125, 168, 176; Iacopo, 168; Matteo, 168.
Bracci Lazzaro, in Arezzo, 104.
Brunelleschi Filippo, 89.
Bruschi M. V., 35.
Buonsignori, comp. in Siena, 46.
Buontempi (*Vontenpis*) Rason, di Firenze, in Buda, 171.

Caboto, 171.
Caccini Domenico, v. Tornabuoni Francesco, comp. in Bruges e Londra.
Cambi e da Rabatta, 151.
Cambini, comp., 35, 72, 73, 165, 166, 167, 178; Francesco e Bernardo, comp. in Firenze, 51; Francesco e Carlo, comp. in Firenze, 51, 166; Piero, v. Orlandini Giovanni, in Bruges.
Cambioni Bartolomeo, v. Datini Francesco di Marco, comp. del Banco in Firenze.
Canigiani Gherardo, 152.
Capponi, 38, 77, 141; comp. in Firenze, 54; Giuliano di Piero, 53, 54; Luigi, 54; Piero di Niccolò, 53.
Cari, in Bologna, 120; in Lucca, 120.
Carlo Magno, 3.
Carocci Caroccio, lanaiolo, 61, 62.
Cassandro M., 175.
Cattani Gherardo, 69.
Cavalcanti, 77; sistema di aziende, 137.
Cecchi E., 35.
Cellini Benvenuto, 203-207.
Cerchi, 5, 140.
Cessi R., 44, 52.
Chiaudano M., 55.
Cittadini Antonio, v. Orlandini Giovanni, comp. in Parigi.
Colombo Cristoforo, 165, 167.
Corbizzi Filippo, v. comp. Girolami Iacopo; Tommaso, v. comp. Girolami Iacopo.
Corsi E., 104.
Corsini, 168; Francesco d'Amerigo, comp. in Castiglia, 176.
Cortés Hernan, 33.
Cristoforo da Firenze, 170.

da Empoli Giovanni, 153, 167.
da Rabatta, v. Cambi; Piero, v. Salviati Iacopo, comp. in Bruges; Pierotto, 168.
da Uzzano, 77.
da Verrazzano Giovanni, 37, 170, 171, 173, 196; Girolamo, 172.
Dal Portico, 77.
Dante, 1, 2, 4, 12, 17, 29.
Datini Francesco di Marco, 41, 42, 48, 49, 68, 70, 160, 165; sistema di aziende, 41, 46, 73, 137, 173, 180, 183. Compagnie: in Avignone, 48; in Barcellona, 69; in Catalogna, 41, 48, 99, 122, 165; in Firenze, 48, 49; del Banco, in Firenze, 49, 65, 73, 74, 180, 182; in Genova, 8, 36, 48; in Maiorca, 99; in Pisa, 48, 121; in Prato, 48; di Arte della lana, in Prato, 21, 35, 49, 108, 110, 111, 113, 116, 117; di Arte della tinta, in Prato, 49, 110; in Valenza, 99.
Davanzati, 77; sistema di aziende, 137, 140.
Davizi, 140.
de Roover R., 27, 46, 49, 57, 58, 68, 69, 70, 117, 152, 175.
Degli Innocenti P., 104.
del Bene Francesco di Iacopo di Francesco, comp. in Firenze, 27, 32, 55, 104, 108, 111, 125.
del Biondo Luca, 170.
Del Voglia, 139.
della Casa, v. Guadagni, comp. in Rouen; Antonio di Simone, 175; Ruggero di ser Lodovico, 175.
della Robbia Luca, 72.

Desiderio da Settignano, 73.
Donato del maestro Piero, v. Grasso Parazzone e Donato del maestro Piero.
Doren A., 35, 103.
Doria Francesco, padrone di nave, 77.

Ebrei, 130.
Embrone Andrea, padrone di nave, 172.
Enrico il Navigatore, 10, 166, 196.

Falduccio di Lombardo, 48.
Fantoni, comp. in Siviglia e Cadice, 168.
Farolfi, 12, 55, 144.
Fastelli Piero, comp. in Ginevra, 175.
Ferdinando il Cattolico, 164.
Fibonacci L., 10, 34, 195.
Fini, 12, 55, 146.
Francesquin Cristobal e Martinez Diego, in Siviglia, 68.
Franciotti Galeotto, comp. in Ginevra, 175.
Frescobaldi, v. Gualterotti comp. in Bruges; comp. in Anversa, 153.

Gambacorta Piero, doge di Pisa, 79.
Garin E., 42.
Ghinetti Piero di Giuliano, 51.
Gianfigliazzi, comp. in Lione, 173; Antonio, comp. in Ginevra, 175.
Ginori Bartolomeo e Strozzi Angelo, comp. in Napoli, 68.
Giovanni del maestro Antonio, dipintore, 167.
Giraldi Luca, 167.
Girolami Iacopo, Corbizzi Filippo, Corbizzi Tommaso e comp., 55.
Goldenberg S., 170, 171.
Gondi, comp. in Lione, 173; Francesco di Filippo, 38, 54; Francesco di Filippo e Borghini Giovanni di Zanobi, comp. in Siviglia e Cadice, 38, 54, 168; Matteo di Simone, comp. in l'Aquila, 115; Zanobi, 136.
Goris J., 153.
Grasso Parazzone, comp. in Pisa, 45, 66; con Donato del maestro Piero, 67, 71.
Grassolini Giovanni, 77.
Greci, 130.
Gribaudi P., 38.
Guadagni, comp. in Lione, 173.
Guadagni-della Casa, comp. in Firenze, 172; in Ginevra, 172, 175; in Roca, 172; in Rouen, 172.
Gualterotti e Frescobaldi, comp. in Bruges, 152, 153, 167.
Guasconi, sistema di aziende, 137.
Guglielmo « fiammingo », scultore e orefice, 205.
Guicciardini, comp. in Anversa, 153.
Guidetti Giovanni di Bernardo, comp. in Lisbona, 35, 51, 72, 166, 178; Tommaso, 152.
Guidotti Gaspare, comp. in Ginevra, 175.
Guinigi, 77, 85, 151.
Guinigi Dino, comp. in Bruges e Londra, 152.
Guinigi Paolo, signore di Lucca, 84.

Habert J., 172.
Heers J., 28, 69, 92, 122.

Jacopo di Portogallo, cardinale, 72.

Lapeyre H., 69.
Lapi Francesco di Giovanni, 38, 53, 54; Francesco di Giovanni, comp. in Siviglia, 53, 54, 68, 168.
La Roncière, 173.
Leonardo di messer Gaspare da Firenze, della comp. Guadagni-della Casa, in Rouen, 172.
Lomellino Battista, padrone di nave, 77; Giovanni, padrone di nave, 172.
Longobardi, 129.
Luca del Biondo, capitano di nave, 76.
Luca del Sera, 41.
Luca di Manetto, 66.
Luzzatto G., 31, 32, 58, 75.

Malpiglio Arriguccio, 61, 62.
Mannelli, sistema di aziende, 169.
Manni Bartolomeo di Iacopo, agente in Lisbona della comp. Alberti, 167.
Mannini, 77; Almanno, Antonio, Salvestro, comp. in Bruges, 115, 152.

Marchionni Bartolomeo di Domenico, comp. in Lisbona, 35, 51, 166, 167, 178.
Martinez Diego, v. Francesquin Cristobal.
Matteo, « fiammingo », 205.
Medici (de'), 53; sistema di aziende, 46, 49, 70, 77, 137, 140, 143, 151, 175, 180, 183; comp. in Bruges, 152; comp. in Firenze, 49; comp. in Ginevra, 175; comp. in Siviglia, 167; Cosimo I, 204, 205, 206.
Medici Francesco di Giuliano di Raffaello, comp., 117; Raffaello di Francesco, comp., 117; Vieri, comp. in Bruges, 152.
Michele, « franzese », 205.
Migliore d'Amalfi, 71.
Mollat M., 171, 173.
Morelli, comp. in Siviglia e Cadice, 167.
Morghen R., 42.
mori, v. Arabi.
Morici A., 116.

Nasi, comp. in Lione, 173; Francesco, v. Pazzi (de') Guglielmo, in Ginevra.
Nori Simone, 152.

Orlandini, 77, 151; Giovanni e Piero Cambini, comp. in Bruges, 152; Giovanni e Neri Vettori, comp. in Londra, 151; Giovanni e Antonio Cittadini, comp. in Parigi, 151.
Orsucci Giovanni, 168.

Palestinesi, 130.
Parrini G., 152.
Pazzi, 127; sistema di aziende, 137.
Pazzi (de') Andrea, comp. di Barcellona, 69, 76, 89; Guglielmo e Nasi Francesco, comp. in Ginevra, 175.
Pecori, 77.
Peruzzi, 6, 12, 137, 140, 141.
Peruzzi Giotto di Arnoldo, 6, 7.
Petri A., 152.
Piaciti, 77, 140.
Piaciti Domenico, comp. in Firenze, lanaioli, 65, 67.
Piccamiglio Giovanni, 70.
Piccolomini Gabriele, 77; Rinaldo, 77.
Piero del Massaio, dipintore, 167.
Pigli (de') Gerozzo, 152.
Pirenne H., 132, 148.
Pirera R. M., 176.
Pizarro Francisco, 33, 168.
Plon E., 203.
Pollaiolo, 73.
Portinari, sistema di aziende, 47, 77, 137, 140, 169; Bernardo, 152; Tommaso, 152.
Puzzo F., 115.

Quarti, comp. in Bruges e Londra, 151, 152.

Rabaza Perotte, v. da Rabatta Pierotto.
Rebora G., 35.
Ricci, 127; sistema di aziende, 137.
Ricci, R., 170.
Ricciardi, 46.
Romestan G., 69.
Rondinelli, comp. in Anversa, 153; comp. in Siviglia e Cadice, 168.
Rossellino, 72.
Rosso Stefano, 72.
Rubinstein N., 1.
Rucellai, comp. in Lione, 173.
Ruiz Simon, 68.

Salutati-Serristori, comp. di Arte della lana, 104.
Salvetti Antonio, comp. in Firenze, lanaioli, 68.
Salviati, 127, 151; comp. in Anversa, 153; Alamanno, comp. in Londra, 152; Alamanno e Averardo, comp. in Lione, 173, 176; Giovanni, comp. in Costantinopoli, 170; Iacopo e da Rabatta Piero, comp. in Bruges, 152.
Sancasciano (da) Balbo, comp. in Pisa, 60, 61.
Sapori A., 42, 44, 49, 50, 167.
saraceni, v. Arabi.
Sartini, comp. in Lione, 173.
Sassetti Francesco, 175.
Scialoja A., 43, 50.

Sernigi, 140; Girolamo, 167.
Serristori, v. Salutati.
SIMONETTI M. E., 104.
Siri, 130.
Soldani Filippozzo, comp. in Barcellona, 122.
SOMBART W., 12, 54, 55, 77, 91, 92, 93, 99, 102.
Spinola, 5.
STAMPI P., 104, 108.
Stefano di ser Federighi, comp. in Ginevra, 175.
Stoldo di Lorenzo, 41, 48.
Strozzi, 38; sistema di aziende, 45, 46, 127, 140, 141, 168, 169; Angelo, v. Ginori Bartolomeo; Federigo, 68; Filippo di Matteo di Simone (il Vecchio), 53; Filippo di Federigo, comp. in Lione, 68; Filippo di Filippo (il Giovane), 46, 53, 54, 127, 140, 163; comp. di Lione, 54, 56; Giovanfrancesco, comp. in Napoli, 68; Lorenzo di Filippo, 54; Rinaldo, comp. in Valladolid, 169, 176.

Tamerlano, 194.
Tani Angelo, 152.
TASSI F., 203.
Tegrini Raffaello, comp. in Ginevra, 175.
TEYA A., 70.
Tornabuoni, 77; Francesco e Caccini Domenico, comp. in Bruges e Londra, 152.
Toscanelli Paolo dal Pozzo, 37, 194.
Trenta, comp. in Bruges e Londra, 152.
TUCCI U., 34.

Ulivieri Arnao, padrone di nave, 99.
USHER A. P., 65.

Vagnetti Giovanni, 168.
Velluti Andrea di Piero, comp. in Castiglia, 176.
VERLINDEN CH., 134, 162, 163, 164, 165, 167.
Vespucci Amerigo, 37, 167, 170, 194, 196.
Vettori Neri, v. Orlandini Giovanni, comp. in Londra.
Villani Giovanni, 109.
Visconti Gian Galeazzo, 79, 194.
Vontenpis Rason, v. Buontempi Rason.

WALDESEEMÜLLER M., 167.

Zanobi, scultore, 205.
ZENO R., 27, 124, 125.

LOCALITÀ

Abruzzo, 18, 89, 115, 140.
Acqui, 198.
Adriatico, 86, 87, 98, 131, 136, 137, 138, 141, 159, 170.
Africa, 167; centrale, 125.
Agde, 145, 159.
Agrigento, 18.
Aigues Mortes, 79, 85, 87, 88, 89, 90, 132, 143, 158, 161.
Aix-en-Provence, 144.
Aix-les-Bains, 87.
Alba, 130.
Albania, 89.
Albegna, foce dell', 90.
Alcudia, 160.
Alessandretta, 169.
Alessandria d'Egitto, 18, 101, 135, 137, 161, 170.
Alessandria della Paglia, 23, 86, 130.
Algeri, 160, 161.
Algeria, 76, 117, 145, 155, 160.
Alghero, 159.
Alicante, 145, 157, 160, 162, 166, 197.
Almeria, 161, 163.
Alpi, 17, 132, 139; occidentali, 136.
Amalfi, 71, 131.
Amatrice, 115.
Amburgo, 149.
America, 4, 164, 168, 171, 178; centrale, 126; meridionale, 167.
Ancona, 76, 89, 90, 135, 141, 159, 161.
Andalusia, 101, 135, 143, 163, 165, 169.
Anghiari, 91.
Antille, 168.
Antona, v. Southampton.
Anversa, 68, 153, 172, 176.
Appennini, 115.
Aquitania, 15, 134, 145, 158.
Aragona, 14, 45, 157.
Arezzo, 67, 80, 91, 104, 118, 142, 155.
Arles, 13, 45, 85, 144, 158, 173.
Arno, 78, 112; foce, 187; valle, 80, 112.
Arras, 150.
Arzila, 160.
Asti, 130.
Atlantico, 160, 162, 178.
Avenza, 77.
Avigliana, 87, 121, 174.
Avignone, 13, 17, 48, 49, 55, 87, 121, 143, 144, 158, 173.
Azemmour, 160.
Azov (Tana), 22, 135, 148, 149, 151, 160, 170.

Badie inglesi, 106, 134.
Bagni di Lucca, 84.
Baia de Aries, 170.
Balcani (paesi balcanici), 118.
Baleari, 157.
Baltico, paesi del, 101, 132, 139, 148, 149.

Bari, 159.
Barletta, 159.
Bar-sur-Aube, 146.
Barberia, 22, 76, 101, 145, 156, 160, 162.
Barcellona, 13, 48, 63, 69, 76, 77, 87, 89, 99, 122, 132, 143, 144, 148, 154, 157, 158, 161, 162.
Basilea, 22.
Baviera, 22, 118.
Beauvais, 173.
Beirut, 18, 130, 135, 160, 161, 170, 177.
Benicarló, 158.
Benidorm, 157.
Bergamo, 119, 155.
Barnay, 173.
Béziers, 145.
Bilbao, 161.
Bisanzio, 129.
Biscaglia, 134, 157.
Bolivia, 168.
Bologna, 18, 47, 80, 87, 91, 103, 120, 138, 142, 155, 162, 164.
Bona, 129, 160.
Bordeaux, 22, 101, 134, 158, 161.
Borgogna, 159.
Bougie, 160.
Brabante, 14, 22, 104, 118, 133, 134, 148, 153.
Brasile, 167.
Brema, 149.
Brescia, 80, 86, 119, 138, 155.
Bretagna, 146.
Briançon, 87.
Briga, 87, 90.
Brindisi, 131, 159.
Bristol, 134.
Bruges, 17, 23, 52, 56, 58, 76, 77, 97, 101, 115, 120, 135, 136, 139, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 164, 170, 172, 177, 188, 197.
Bruxelles, 16, 105, 118, 150.
Buda, 171.
Burford, 134.

Cadice, 14, 53, 54, 160, 165, 168.
Caffa, 18, 135, 160, 170.
Cagliari, 125, 141, 159.
Calabria, 90, 141, 159, 162.
Camaiore, 84.
Campania, 162.
Campi Bisenzio, 112.
Canet, 159.
Capo de la Nao, 157, 158, 161.
Capo di Buona Speranza, 167.
Capo Gallo, 159.
Carmignano, 112.
Carnia, 139.
Cartagena, 14, 161, 172.
Cascina, 79.
Castelfiorentino, 112.
Castello di Verrazzano (Greve-Firenze), 171.
Castellon de la Plana, 14, 156, 158.
Castiglia, 14, 59, 114, 135, 156, 169, 176.
Catalogna, 23, 41, 79, 80, 86, 98, 99, 100, 101, 119, 122, 126, 132, 139, 144, 165, 197.
Cerreto Guidi, 112.
Cesena, 136.
Champagne, 3, 12, 14, 15, 17, 105, 133, 145, 146, 147, 148, 151, 175.
Cherchel, 160.
Chorges, 87.
Cilento, 141.
Cinque Terre, 197.
Cipro, 18, 93, 163, 169.
Cisa, 87.
Città di Castello, 80.
Civitavecchia, 90.
Cocentaina, 157.
Colle Val d'Elsa, 145.
Collioure, 158.
Collo, 160.
Collodi, 84.
Colombia, 167.
Colonia, 103.
Comines, 151.
Como, 119, 155.
Corneto, v. Tarquinia.
Corniglia, 197.
Corone, 159.
Corsica, 129, 159.
Costantinopoli, 17, 159, 170.
Costanza, 118.
Cotswolds, 17, 45, 106, 114, 134.

Courtrai, 101, 115, 151.
Cremona, 80, 87, 103, 138, 145.
Creta, 18, 159, 163.
Cuenca, 156.

Dalmazia, 89.
Damasco, 18, 114, 133, 151, 160, 163, 170, 194.
Danubio (paesi danubiani), 118, 146, 171.
Darien, 171.
Delfinato, 159.
Denia, 158.
Diecimo, 84.
Dieppe, 161, 173.
Djidjelli, 160.
Don, foce del, 202.
Douai, 150.
Durance, 159.

Ebro, 134.
Ecluse, 17, 153.
Egitto, 76, 160, 202.
El Gaza, 194.
Elba, 77.
Emilia, 155.
Empoli, 20, 112.
Essex, 134.
Estremo Oriente, 131, 167.
Europa, 35, 72, 102, 129, 132; centrale, 13, 17, 144; mediterranea, 65; orientale, 17.
Evreux, 173.

Fabriano, 145.
Famagosta, 160.
Fano, 80.
Fécamp, 173.
Ferrara, 18, 80, 87, 142, 155.
Fez, 166, 177.
Fiandre, 14, 15, 16, 17, 22, 77, 86, 87, 88, 104, 105, 115, 118, 119, 126, 128, 131, 132, 133, 134, 145, 147, 150, 153, 160, 166, 174, 178; v. anche Paesi Bassi.
Fiesole, 112.
Figline, 112.
Firenze, 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 12, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 35, 36, 38, 39, 43, 45, 47, 48, 50, 52, 53, 54, 55, 58, 61, 63, 64, 65, 68, 72, 73, 74, 75, 76, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 103, 104, 105, 106, 108, 112, 113, 114, 118, 119, 120, 121, 122, 124, 125, 128, 133, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 145, 147, 148, 151, 152, 155, 162, 164, 168, 170, 172, 174, 176, 177, 178, 179, 184, 185, 187, 188, 189, 195, 196, 199, 202, 204, 206.
Focea, 159.
Foix, 145.
Foligno, 103.
Formentera, 157.
Francia, 41, 132, 147, 158, 170, 172; meridionale, 134, 143, 147; settentrionale, 134.
Freddana, 84.

Gaeta, 90, 101, 138, 140, 141, 159, 161, 198.
Gand, 150.
Gandia, 157, 158.
Genova, 5, 8, 13, 14, 18, 23, 28, 36, 38, 55, 63, 77, 78, 84, 85, 86, 87, 89, 92, 103, 115, 119, 122, 123, 124, 129, 131, 132, 135, 137, 138, 141, 142, 145, 155, 159, 161, 164, 165, 187.
Germania, 17, 131, 143, 145; centrale, 118, 148; settentrionale, 135.
Gerusalemme, 132.
Giaffa, 18, 130, 160.
Gibilterra, 17, 19, 23, 92, 101, 135, 136, 137, 144, 147, 148, 149, 151, 155, 160, 161, 163, 166, 172, 174.
Ginevra, 4, 15, 32, 59, 87, 90, 102, 118, 121, 143, 144, 145, 153, 159, 166, 172, 173, 174, 175.
Gistel, 1.
Granata, Regno di, 14, 161, 163, 165.
Grecia, 137, 138.
Greve in Chianti, 20, 112, 171.
Guascogna, golfo di, 161.

Harfleur, 161, 173.
Honaine, 160.

Honfleur, 161, 173.
Hyères, 85.

Il Cairo, 18, 160, 163, 170.
Indie orientali, 168.
Inghilterra, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 25, 45, 77, 101, 114, 117, 119, 126, 131, 147, 150, 151, 160, 172, 174, 178.
Irlanda, 101, 166, 178, 201.
Italia, 13, 15, 17, 23, 29, 41, 44, 48, 52, 73, 80, 86, 102, 105, 115, 132, 133, 135, 136, 143, 144, 145, 148, 155, 156, 159, 161, 162, 169, 178, 185; insulare, 119, 145, 162, 197; meridionale, 18, 86, 101, 119, 129, 145, 162, 197; settentrionale, 63, 162.
Iviza, 155, 157, 161, 164.

Jativa, 157.
Javea, 158.

Kerč, 135, 160.

L'Aquila, 18, 89, 115.
La Rochelle, 101, 161.
La Spezia, golfo di, 84.
Lagny, 146.
Lamego, 163, 166.
Lattes, 144.
Lavaiano, 139.
Lazio, 115, 140.
Le Havre, 161, 173.
Lemano, 175.
Leningrado, 149.
Lerici, 85, 86, 159.
Leucate, 145, 159.
Levante, 14, 15, 17, 75, 86, 88, 89, 105, 106, 114, 119, 137, 138, 139, 140, 143, 144, 145, 148, 150, 158, 159, 162, 163, 170, 196.
Liguria, 144.
Lille, 150.
Linguadoca, 13, 85, 87, 89, 101, 119, 132, 134, 137, 145, 158, 174.
Lione, 4, 15, 22, 54, 56, 59, 68, 85, 103, 118, 121, 144, 153, 172, 174, 175, 176, 207.
Lisbona, 14, 51, 72, 126, 135, 143, 151, 153, 160, 161, 164, 165, 166, 169, 176, 178, 207.
Livorno, 24, 78, 79, 80, 137, 185, 196.
Loira, 145, 158.
Lombardia, 14, 86, 103, 119, 162.
Londra, 14, 17, 23, 76, 97, 101, 119, 132, 135, 151, 152, 153, 170, 172, 176, 197.
Louviers, 173.
Lucca, 5, 19, 23, 25, 32, 43, 46, 52, 63, 79, 84, 85, 87, 103, 120, 124, 128, 129, 133, 135, 142, 145, 147, 148, 151, 162, 163, 178, 187.
Lys, 101, 115, 118, 119, 151.

Madera, 163, 166, 178.
Madrid, 155.
Maestrazgo, 14, 22, 45, 114, 157.
Maiorca, 22, 48, 99, 114, 117, 144, 145, 155, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 164, 177, 197.
Malacca, 167.
Malaga, 14, 46, 160, 161, 163, 166.
Malines, 16, 105, 118, 178.
Malta, 163.
Manfredonia, 159.
Manica, canale, 134, 172.
Manosque, 87.
Mantova, 80, 155.
Mar Baltico, 133, 146, 148.
Marche, 80.
Mar d'Azov, 137.
Mar di Levante, 129, 132, 133, 134, 160, 164, 169.
Mare del Nord, 10, 13, 14, 19, 23, 77, 78, 85, 88, 90, 92, 93, 101, 102, 105, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 137, 138, 140, 144, 146, 147, 149, 151, 157, 160, 161, 162, 164, 170, 174, 196, 197.
Mar Egeo, 129, 159, 169.
Mar Ionio, 159.
Marmarica, 160.
Mar Nero, 10, 93, 118, 135, 137, 160, 162, 163, 169, 170, 198.
Marocco, 117, 118, 145, 155, 160, 165, 202.
Marsciano, 80.

Marsiglia, 13, 79, 85, 87, 89, 90, 125, 132, 133, 143, 144, 149, 158, 159, 161.
Martigues, 144.
Massa Carrara, 87.
Medina del Campo, 68, 169.
Medina de Rioseco, 168.
Medio Oriente, 131, 132, 189.
Mediterraneo, 13, 14, 16, 19, 23, 36, 76, 77, 78, 86, 91, 92, 101, 102, 118, 119, 129, 130, 133, 135, 138, 139, 143, 146, 149, 151, 160, 162, 171, 173.
Melilla, 160.
Meloria, 53, 78, 155.
Menin, 151.
Menorcha, v. Minorca.
Mersin, 169.
Messico, 168.
Milano, 18, 32, 86, 87, 103, 119, 130, 138, 142, 143, 145, 153, 155, 173, 178.
Minorca (*Menorcha*), 22, 99, 114, 117, 155, 157.
Modena, 87, 142.
Modone, 159.
Moirans, 87.
Molfetta, 159.
Molina, 156.
Moncenisio, 87, 174.
Monginevro, 13, 87, 89, 90, 137, 139, 143, 145, 159, 174.
Montagnac, 145.
Montecatini, 198.
Monte Morello, 112.
Montemurlo, 53, 127.
Monte Quiesa, 84.
Montevarchi, 20.
Montpellier, 13, 69, 79, 85, 120, 132, 144, 145, 158.
Monza, 119, 155.
Morella, 156.
Mostaganem, 160.
Motrone, 23, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 120, 136, 145.
Mugello, 112.
Mugnone, 112.
Murcia, 14, 157, 162.
Napoli, 18, 72, 90, 103, 138, 141, 159, 161.
Navarra, 134, 157.
Negroponte, 159.
Nemours, 160.
Nilo, delta del, 137.
Nîmes, 13, 144.
Nizza, 144, 158, 159.
Norimberga, 17.
Normandia, 17, 118, 145, 154, 160, 171, 173, 174, 188.
Northleach, 134.
Novgorod, 148.

Onteniente, 157.
Oporto, 166.
Orano, 160.
Orihuela, 157.
Orvieto, 80.
Ostia, 90, 159.

Padova, 18, 80, 86, 138, 142.
Paesi Bassi, v. anche Fiandre, 19, 134, 189.
Palamos, 158.
Palermo, 18, 27, 141.
Palestina, 132, 169.
Palma di Maiorca, 13, 154, 158.
Parigi, 17, 87, 144, 145, 151, 152, 172, 173.
Parma, 87, 155.
Pastrana, 156.
Pavia, 86, 130.
Pedania, valle del, 84.
Peñiscola, 14, 156, 158.
Penisola Iberica, 4, 14, 22, 51, 77, 118, 132, 134, 137, 144, 154, 158, 162, 164, 165, 169, 171, 188; atlantica, 143; meridionale, 143.
Perpignano, 159.
Perù, 168.
Perugia, 18, 80, 89, 142, 194.
Pescia, 84.
Pescia, fiume, 84.
Pézenas, 145.
Piacenza, 86, 87, 130.
Pianura Padana, 5, 13, 23, 79, 85, 89, 133, 137, 142, 174.
Piccardia, 15.
Piemonte, 14, 86, 155.

Pietramala, 91.
Pietrasanta, 84, 85, 136.
Pinerolo, 87, 174.
Piombino, 23, 77, 81, 82, 84, 85, 136, 159.
Pioraco, 145.
Pirenei, 145, 158.
Pisa, 13, 23, 24, 45, 48, 50, 60, 67, 71, 73, 78, 79, 80, 81, 84, 86, 89, 101, 115, 118, 119, 121, 124, 125, 129, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 142, 143, 145, 155, 157, 162, 166, 187, 198.
Pistoia, 23, 32, 44, 85, 87, 118, 124, 128, 136, 155, 162.
Pitigliano, 80.
Pitiuse, 157.
Po, 23, 87.
Polonia, 17, 148.
Pontassieve, 112.
Pontelagoscuro, 201.
Pontepetri, 84.
Porretta, 198.
Port-de-Bouc, 85, 144, 159.
Porto Clementino, 90.
Portogallo, 10, 35, 52, 72, 153, 160, 163, 165, 167, 172, 178, 196; settentrionale, 118.
Porto Pisano, 22, 27, 78, 79, 80, 83, 84, 86, 87, 88, 89, 90, 122, 125, 136, 137, 138, 140, 159, 162, 163, 178.
Porto Santo Stefano, 90, 203.
Portovenere, 84, 85, 86, 140.
Prato, 20, 21, 48, 67, 84, 108, 110, 111, 112, 113, 114, 116, 118, 124, 155, 161.
Pratromagno, 112.
Provenza, 13, 14, 22, 27, 45, 85, 87, 89, 90, 101, 114, 117, 119, 132, 137, 144, 145, 158, 162, 174.
Provins, 146.
Puerto S. Maria, 160.
Puglia, 18, 141.

Reggio Emilia, 142.
Reno (Germania), 17, 132.
Rimini, 80, 86, 89, 90, 136.
Rodano, 13, 14, 87, 132, 133, 144, 151, 159, 173, 176; delta del, 132, 143, 144, 146, 158.
Rodi, 18, 160, 169.
Roma, 18, 47, 55, 69, 138, 140, 143, 144, 159, 172.
Rosas, 158.
Rouen, 161, 173.
Rovezzano, 66.

Safi, 118, 160.
Salé, 160.
Salerno, 141, 159.
Salon, 13, 144.
Salsadella, 156.
Sanary-sur-Mer, 85.
Sancasciano Val di Pesa, 20, 112.
San Feliú de Guixols, 158.
San Gimignano, 197.
San Giovanni d'Acri, 130.
Sanlucar de Barrameda, 160.
San Matteo, 117, 156.
Santander, 161.
Santiago de Compostela, 198.
Saragozza, 134, 155, 157.
Sardegna, 18, 83, 119, 129, 138, 141, 159.
Sault, 87.
Savoia, 174.
Savona, 84, 85, 87, 90, 135, 140, 159.
Scandinavia, 101, 132, 149.
Schelda, 153.
Scio, 159, 169.
Scozia, 101.
Séderon, 87.
Sempione, 87, 137.
Senna, 172.
Setubal, 161.
Sicilia, 18, 90, 119, 138, 141, 159, 162, 163.
Siena, 5, 23, 25, 32, 43, 46, 77, 79, 80, 82, 118, 124, 128, 133, 136, 142, 147, 150, 155, 187, 194.
Sintra, 163, 166.
Siria, 132, 169.
Sisteron, 87.
Siviglia, 10, 11, 14, 33, 38, 46, 54, 68, 124, 125, 135, 160, 162, 164, 168, 176, 207.

Sluis, 17.
Soller, 157.
Southampton (*Antona*), 23, 77, 135, 172.
Spagna, 14, 35, 41, 53, 134, 141, 146, 165, 167, 169, 172; mediterranea, 151, 156; meridionale, 87, 90, 101, 126, 198.
Stagno, arco di, 78.
Svizzera, 86.

Tacksebt (Tebelis), 160.
Talamone, 23, 80, 81, 82, 84, 85, 86, 89, 90, 136, 159.
Tallard, 87.
Tana, v. Azov.
Tanaro, 23, 86.
Taranto, 159.
Tarquinia, 90, 159.
Tedelis, v. Tacksebt.
Ténès, 160.
Terni, 103.
Terra di Lavoro, 140.
Tevere, valle del, 80.
Tirreno, 59, 86, 98, 101, 136, 137, 140, 141, 159, 161.
Todi, 103.
Tolone, 85.
Tolosa, 118, 134, 144, 145, 158.
Torino, 87.
Tortosa, 155, 156, 158.
Toscana, 5, 26, 32, 42, 43, 55, 60, 63, 64, 67, 74, 78, 81, 101, 106, 108, 110, 119, 122, 126, 133, 141, 142, 144, 146, 155, 162, 174, 190, 198, 201.
Trani, 159.
Transilvania, 170, 171.
Trapani, 18.
Trebisonda, 160.
Tripoli di Barberia, 160.
Tripoli di Soria, 130, 160.
Tropea, 159.
Troyes, 146.
Tunisi, 83, 160.
Tunisia, 145, 155.
Turchia, 169.

Umbria, 80, 103.
Ungheria, 17, 22, 45.
Urbino, 80.

Vaglialle, 91.
Valence (Drôme), 87.
Valenza, 14, 48, 85, 87, 99, 101, 104, 135, 143, 144, 145, 154, 155, 156, 157, 158, 160, 161, 162, 163, 164, 166, 177.
Valladolid, 169.
Valpromaro, 84.
Veneto, 155, 170.
Venezia, 5, 13, 14, 18, 23, 31, 32, 47, 63, 70, 75, 76, 77, 80, 82, 86, 87, 88, 89, 90, 100, 101, 103, 119, 120, 129, 130, 131, 132, 133, 135, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 145, 155, 159, 161, 164, 169, 187.
Venezuela, 167.
Vera Cruz, 168.
Vercelli, 87.
Verengeville, 173.
Vernazza, 197.
Verona, 80, 86, 119, 138, 142, 155.
Vicenza, 155.
Villalón, 169.

Wervicq, 101, 115, 120, 151, 178.

Ypres, 16, 118, 150.

Zara, 70.
Zlatna, 170.

acqua, per industria laniera, 112.
agnelline, 99.
agrumi, 160.
« aguti » di piombo, per sculture, 205.
allude, 99.
allume, 15, 16, 76, 99, 105, 131, 159, 169.
ambra, 133.
anice, 14, 157.
argento, 170.
aringhe, 76.
armi, 121, 145, 162.
« asserelli » di castagno, per sculture, 205.
avorio, 125.

bestiame, 160.
boldroni, 99.
broccati, 128.

calcina, 72, 205.
camicie, 168.
canna da zucchero, 163.
carbone, per industria laniera, 112.
carne, 45, 71; conservata, 101.
carta, 145.
cera, 99, 160; per sculture, 205.
cocciniglia, 14, 163.
coltellerie, 145.
comino, 14, 157.
corallo, 166.
cotone, 103, 178.
cuoia, 98, 99, 101, 144, 156, 157, 160, 166, 168; lavorate, 145.

datteri, 160.
drappi serici, 14, 90, 100, 121, 131, 133, 145, 162, 181, 188, 189.

embrici, per sculture, 205.
ermellini, v. pellicce.

ferro, per sculture, 205.
filo d'oro, 100, 128.
filo di seta, 141, 163.
formaggi, 71.
« frutta », 157; fichi secchi e uva sultanina, 157.
fustagni, 103, 145.

gelso, 157.
gesso, per sculture, 205.
grana, 14, 62, 96, 99, 104, 105, 144, 156, 160, 163, 166, 177; vernice di grana, 160.
grano, 13, 18, 45, 92, 101, 141, 144, 145, 149, 160.
guado, 15, 131, 145.
guarnelli, 103.

indaco, 105.

lacca, 160.
lana, 13, 44, 45, 98, 99, 102, 112, 116, 128, 144; aquilina, 115; barba-

resca, 117, 154, 155, 156, 160; inglese, 15, 16, 17, 18, 22, 78, 114, 115, 117, 118, 128, 134, 150, 151, 155; matricina, 114, 115; provenzale, 114, 117, 144; romagnola, 115, 117; spagnola, 114, 117, 155, 156, 157.
legna, 99; per industria laniera, 112.
legname, 149.
lino, 103, 160, 178.

mandorle, 144, 157.
mattoni, per sculture, 205.
metalli preziosi, 121, 170, 175.
miele, 144.
monete, 121.
montonine, 99.

olio, 19, 85, 101, 144, 145, 148, 157; per industria laniera, 109.
oro, 99, 125, 170.
orzo, 160.

panni di lana, 19, 21, 26, 27, 60, 61, 62, 63, 72, 101, 106, 109, 115, 117, 120, 128, 130, 133, 150, 154, 174, 181; catalani, 101, 119; della Champagne, 105, 145; della Linguadoca, 101, 119, 145, 154; della Normandia, 145, 173; d'Oltremonti, 2, 3, 15, 32, 105; fiamminghi, 14, 15, 16, 101, 105, 119, 125, 128, 131, 133, 134, 145, 150, 151, 162, 177, 189; fiorentini, 17, 18, 66, 105, 117, 118, 119, 145, 162; inglesi, 78, 101, 119; lombardi, 119, 155, 161; toscani, 118.
pastello, 131.
pece greca, per sculture, 205.
pelli, 98, 101, 144, 156, 157, 160, 166, 188.
pellicce, 133, 149; ermellini, 149; vai, 149.
penne di struzzo, 160.
perle, 100.
pesci, 101, 144, 149, 166.
pietre, per sculture, 205.
pignolati, 103, 145, 178.
piombo, 96, 100.
posaterie, 145.
prodotti metallici, 121, 145, 162, 188.
profumi, 14, 131, 189.

rena, 205.
riso, 14, 101, 116, 157, 163.
robbia, 15, 131.

sale, 18, 45, 85, 92, 144, 145, 157, 159, 161.
salsiccioli, 71.
schiavi, 121, 122, 125, 168.
semenze, 14, 157.
seta, 90, 96, 102, 128, 163, 166.
sostanze tintorie e mordenti, 14, 15, 16, 105, 106, 112, 131, 150.
spezie, 14, 131, 134, 139, 167, 189, 194.
stoppa, per sculture, 205.
sughero, 166.
sugna, 45.

taffettà, 120, 128.
tegolini, per sculture, 205.
terra, per sculture, 205.
trementina, per sculture, 205.

uva passa, 163.

vai, v. pellicce.
velluti, 128.
verzino, 105.
vino, 18, 101, 141, 144, 145, 148, 157, 159, 161, 197.

zafferano, 99, 131, 156, 163.
zaffiore, 105.
zucchero, 14, 141, 163, 166, 178, 189.

COSE NOTEVOLI

abbigliamento, 114.
accomandite, 45, 50, 51, 52, 54, 175.
agricoltura, 5, 20, 73, 113, 180, 182, 183, 199, 201.
ammortamento, 10, 34, 39, 55.
aperture di credito, 61, 62, 71.
appennecchiatura, 19, 109.
appennecchino, 108.
armatori (armamento), 8, 22, 25, 82, 94, 98, 118, 131, 136, 141, 152, 158, 167, 172, 182.
Arti, 1, 127; Arte della lana, 1, 3, 18, 20, 21, 32, 34, 49, 105, 106, 107, 108, 110, 112, 113, 129, 134, 151, 178, 188, 200, 207; Arte della seta, 119, 178, 207; Arte della tinta, 49; Arte di Calimala, 2, 16, 18, 27, 32, 45, 55, 105, 106, 107, 108, 124, 129, 134, 150, 178, 179.
artigianato, 16, 106, 107, 109, 111, 120.
assegno bancario (*chèque*), 26, 64, 65, 66, 67, 68, 73, 188.
assicurazione, 2, 4, 5, 8, 27, 28, 29, 38, 42, 58, 68, 73, 82, 92, 102, 114, 121, 122, 123, 124, 125, 136, 137, 140, 141, 152, 154, 166, 180, 182, 183, 184, 189, 199; polizze, 28, 63, 124, 125; premi, 11, 27, 28, 123, 125; rischio, 27, 28, 121, 122, 123, 124, 125.
assicurazione *ad florentinam*, 28, 124.
assicurazione sulla vita, 29, 121, 122.
associazioni in partecipazione, 33, 50, 51, 172, 175.
atti notarili, 28, 124, 125, 165, 168.
aziende divise, 44, 46, 49, 50.
aziende individuali, 4, 5, 6, 8, 31, 32, 42, 44, 48, 123.
aziende indivise, 44, 46, 48, 50.

banca, 2, 3, 4, 5, 15, 25, 26, 31, 32, 38, 39, 42, 56, 61, 74, 102, 114, 117, 136, 140, 141, 146, 152, 166, 170, 176, 180, 181, 182, 183, 184, 188, 199.
banchi di scritta, 63.
banchi pubblici, 73.
baratto, 146.
battilori, 120.
bilanci, 40, 47.
botte navale, 75, 76, 87, 159, 172.
bottega, 19, 20, 106, 108, 110, 111, 112, 133, 150, 178, 197, 200, 204, 205, 207.

cambio (operazioni, contratti di), 12, 15, 57, 58, 59, 65, 68, 71, 74, 146; corso del, 36, 58; titoli di, 36; utili e perdite sul, 11.
capitale circolante, 103; fisso (impianti), 103, 109, 110, 112.
cappella dei Pazzi, in Firenze, 89.
cardi, 109, 112.
carminatura, 19.
carovane, 135, 148.

carradori, 22, 81.
carri, 81.
carte geografiche (tolomei), 10, 35, 166, 196.
carteggio commerciale, 8, 10, 23, 36, 37, 40, 41, 45, 48, 57, 58, 64, 77, 78, 79, 82, 96, 103, 111, 121, 123, 124, 140, 149, 160, 165, 169, 173, 178, 184, 189, 195, 196, 198, 199, 202.
Casa de contratación, in Siviglia, 167.
Cascina, battaglia di, 79.
cassieri, 65.
castellani del Cassero Vecchio e Nuovo, in Prato, 111.
chiesa di San Miniato al Monte, in Firenze, 72.
chiesa di Santa Croce, in Firenze, 89.
cimatori, 106, 114.
cimatura, 45, 107, 110, 111, 112.
ciompi, 111, 207.
commenda, 45; di terra, 50.
commercio, v. mercatura.
commercio di commissione, 139, 176, 177.
commercio di massa, 25, 92, 99, 101, 189.
conciatura, 110, 112.
conducitori di panni, 107.
contabili, 113.
contabilità, 7, 9, 11, 12, 26, 27, 34, 35, 36, 39, 40, 45, 54, 55, 57, 58, 65, 66, 72, 79, 97, 104, 111, 121, 125, 172, 179, 184, 195, 196, 202.
contado (campagna), 1, 21, 112, 113, 200, 201.
conto corrente, 26, 62; di corrispondenza, 61, 71.
convogli di navi, 76, 77, 147.
corpo di compagnia, 11, 44, 55, 95.
corrieri postali, 86.
corsari, 28, 74, 123.
Corte dei lucchesi, in Venezia, 120.
credito: commerciale, 57, 73; di ampliamento, 26, 60; di esercizio, 26, 60; di finanziamento, 60; di impianto, 26, 60; per fornitura di merci, 26, 61, 71.
crociate, 129, 130.
cultura del mercante, 4, 5, 8, 34, 189, 190, 194.

decadenza economica, 4, 176, 180, 185, 187.
demografia, 21.
depositi, 57, 64, 74, 182.
detta di banco, 63.
difetto e cortigia, v. tara.
dipintori, 166.
dirigente-puro, 6, 7, 11, 39, 40, 41, 47, 56, 96.
discriminazione dei noli, 92, 96, 97, 98, 99, 100, 149.
disseminazione, v. opificio disseminato.
divettatura, 109.
dizzeccolatura, 110, 111, 112.

equipaggi di navi, 8, 134.

fabbri, 205.
fabbrica, 19, 104, 108, 110, 112, 151, 200.
fallimenti, 2, 46, 47, 63, 136.
fanti (messaggeri), 86.
fattori, 44, 107.
fido bancario, 64.
fiducia, 10, 26, 37, 64, 72, 73, 184.
fiere, 14, 45, 59, 102, 114, 120, 133, 134, 146, 150; di Anversa, 153; di Burford e Northleach, 134; di Castiglia, 59, 169, 176, 188; di Champagne, 3, 12, 14, 15, 133, 146, 147, 148, 151, 175; di Ginevra, 4, 15, 32, 59, 102, 121, 143, 144, 153, 166, 172, 173, 174, 175, 188; di Lione, 4, 15, 59, 121, 144, 169, 172, 173, 174, 175, 176, 188, 207; di Pézenas e Montagnac, 145.
filatori e filatrici, 20.
filatura, 19, 106, 108, 110, 111, 112, 113, 117.
filiali, 44, 45, 46, 48, 99, 136, 139, 141, 144, 147, 150, 169, 175, 181.
finanze, 3.
fitti, 11.
flotte, 73, 74, 75, 76, 84, 133, 137, 186.
follatori, 106.

follatura (gualcatura, sodatura), 15, 21, 45, 66, 106, 110, 112.
forbici, 111.
fornaciai, 205.
forni, fornelli, 204.
forza motrice, 109.
« fuoruscitismo », 47.

garanzie: personali, 64, 71, 184; reali, 26, 64, 184.
gestione aziendale, 7, 59, 60, 74.
girate cambiarie, 26, 65, 67, 68, 69, 70, 188; fuori del titolo, 65, 70, 71, 188.
giro-conto, 61, 64, 71.
giro di affari, 25, 26, 45, 60, 79, 82, 83, 95, 125.
Giubileo del 1400, 194, 198.
graticci, 109, 112.
gualcatura, v. follatura.
gualchiere, 66, 107, 109, 200.
guerra dei Cento Anni, 171.

holding company, 49, 50, 56, 74, 180, 183.

impresa capitalistica, 4, 12, 39, 42, 55, 180, 183.
incette, 45, 141.
industria, 2, 4, 19, 25, 27, 31, 42, 73, 102-120, 136, 152, 180, 181, 184; dei metalli, 79, 188; del cotone, 103, 104; del cuio, 79, 188; della lana, 3, 10, 15, 16, 17, 19, 35, 45, 67, 79, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 116, 117, 127, 129, 150, 155, 179, 181, 188, 200; del lino, 103; della seta, 19, 103, 104, 120, 166, 174.
interesse, 10, 11, 57, 58, 61, 63, 125, 171.
investimenti terrieri, 183, 201.
irrigazione, 184.

lanaioli, 150, 196; fiamminghi, 15, 16; fiorentini, 62, 65, 66, 67, 68, 106-120; nordici, 16.
lanciai, 205.
lanini, 19, 108, 110, 207.
lavatura della lana, 107, 109, 110.
legnaioli, 205.
lettere di cambio, 57, 58, 61, 64, 65, 68, 70, 72.

mandati all'incasso, 26, 64, 65, 66, 68.
maestri di murare, 205.
manifattura, 15, 17, 18, 20, 45.
mano d'opera, 103, 105, 108, 109, 112.
manovali, 2.
manuali d'abaco, 9, 34, 195.
manuali di Arte della lana, 9, 34, 35, 195.
mastri (libri grandi), 7, 11, 39, 40, 65, 66, 67, 71, 97, 107, 115, 153, 174, 175, 195.
mecenatismo, 201.
Meloria, battaglia della, 53, 79.
mercante-imprenditore, 19, 20, 22, 31, 41, 102, 106, 107, 109, 110, 115, 118, 119, 120, 128, 137, 151, 181.
mercatura, 2, 4, 12, 15, 18, 22, 25, 27, 31, 42, 45, 53, 64, 68, 75, 79, 81, 94, 103, 126-184, 188.
miniere, 170.
mollette, 111.
Montemurlo, battaglia di, 53.
muda di Fiandra, 88.
mulattieri, 81.
muli, 80.
muratori, 205.

navi, nazionalità delle, 8, 18, 28, 33, 37, 75, 76, 77, 78, 79, 84, 85, 86, 89, 157; amalfitane, 130; anconetane, 89, 135; andaluse, 135, 137; avenzane, 77; baltiche, 148; basche, 23, 89, 137, 147, 170; biscagline, 77, 134, 137; brettoni, 166; catalane, 23, 77, 89, 132, 134, 135, 137, 147, 160, 161; elbane, 77; fiamminghe, 135, 152; fiorentine, 75, 89, 135, 140, 170; gaetane, 140; genovesi, 23, 77, 86, 87, 130, 134, 135, 136, 137, 140, 147, 161; iberiche, 160; inglesi, 135; italiane, 172; levantine, 158, 160; liguri, 140; linguadocensi, 132; livornesi, 77; luc-

chesi, 77, 120, 135; moresche, 160; normanne, 135; piombinesi, 77; pisane, 76, 133, 134, 135, 140; pistoiesi, 77; portoghesi, 135, 137, 166; provenzali, 23, 77, 132, 134, 135, 137, 161; savonesi, 135; scandinave, 148; senesi, 77; tedesche, 135, 150, 152; veneziane, 23, 77, 80, 88, 134, 147, 162; zelandesi, 152.
navi, tipi di, 8; baleniere, 166; barche, 77; burchi, 201; caravelle, 171; galee, 77, 88, 138, 161; galeotta, 161.
navi: padroni di, 8, 76, 77; portata delle, 8, 74, 77, 78, 87, 172, 178, 198; velocità delle, 8, 28, 74.
navigazione, 8, 23, 24, 25, 35, 37, 38, 64, 74-102, 121, 126, 128, 153, 157, 158, 159, 161, 162, 163, 179, 182, 188, 196, 198, 199; interna, 22, 74, 75, 86, 87, 102, 137, 182; servizi di Stato, 75, 77, 78, 93, 135, 137, 138, 140.
noleggio (contratto di), 24, 76, 77, 82, 95, 96, 97, 98, 114, 140, 152, 166, 170, 182; a tempo, 76, 95; a viaggio, 76, 95; di « fermo » e di « rispetto », 98, 99.
nolo, 8, 23, 24, 33, 74, 82, 88, 93, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 123, 168, 188, 198.
notai 10, 26, 28, 38, 63, 64, 69, 123, 188.

oneri fiscali, 56, 82.
operatori: amalfitani, 130; aragonesi, 132; aretini, 115; baschi, 132; catalani, 27, 126, 130, 132; fiamminghi, 14, 16, 130, 131, 150; genovesi, 27, 38, 77, 123, 130, 132, 135, 147, 163, 165, 176, 177; italiani, 126, 162, 170; linguadocensi, 130; livornesi, 77; « lombardi », 77, 130, 146, 147, 165, 176, 178; lucchesi, 59, 77, 85, 121, 126, 133, 134, 139, 141, 147, 148, 150, 154, 165, 168, 176; mediterranei, 14; navarrini, 132; pisani, 76, 130, 132, 139, 141, 142, 154, 163; pistoiesi, 59, 77, 133; portoghesi, 166; pratesi, 115; provenzali, 85, 130; senesi, 59, 77, 133, 134, 149; tedeschi, 126, 131, 150; veneziani, 17, 55, 77, 89, 130, 139, 147, 165, 169; sono stati omessi gli operatori fiorentini per i continui riferimenti nel testo.
opificio disseminato, 20, 103, 107, 108, 110, 112, 113, 115, 116, 120.
ordine scritto, 26, 63, 64, 65, 71, 188.
orditura, 109, 112, 117.
orefici, 203, 204, 205.

partita doppia, 4, 11, 12, 39, 40, 55, 146, 195.
pecore, 45, 106, 114, 134, 150.
pedaggi, 28, 29, 82, 121, 195.
pegno, 64.
pellegrini, 194.
Perseo di Benvenuto Cellini, 204, 205.
peste nera, 2, 63.
pettinatori, 108.
pettinatura, 19, 109.
pettini, 35, 109, 112.
pirati, 172.
polizze di carico, 65.
portolani, 9, 10, 35, 196; portolani figurativi, v. carte geografiche.
posta di Stato, 195, 197.
potenza marittima, 24, 75, 76, 85, 185.
potenza navale, 76, 79.
pratiche di mercatura, 9, 34, 93, 94, 195.
premi di assicurazione, v. assicurazione, premi di.
prestiti, 56, 57, 58, 60, 61, 171, 183.
protesto cambiario, 69.
provvigioni, 11, 128, 177.
purgatori, 106.
purgatura, 15, 45, 106, 110.

quarteroli, 34.

ragioni, 14, 45.
renaioli, 205.
rifinitura, 15, 105, 106, 112, 150.
rinascita economica, 2, 41, 43, 78, 129, 131, 154, 187.

riveditura, 110, 111, 112.

salari, 12, 107, 108, 204, 205, 207.
salariati, 21, 107, 108, 109, 110, 111, 113.
saline, 13, 166.
scafaioli, 22.
scalpellini, 205.
scamattatura, 109.
scamattini, 108.
scapucciatura, 109.
scardassatori, 109.
scardassatura, 19, 109.
scardassi, 109.
scarsella (servizio di posta), 197.
scommessa, 121.
sconto cambiario, 27, 57, 59, 60.
scoperto di conto, 64, 71.
scritta di banco, v. giro-conto.
scritture private, 10, 125.
scultori, 203, 205, 206.
scuole: del « fondaco », 9, 34, 37, 194 195; di abaco, 9, 34, 195; di grammatica, 9, 34, 195.
sensali, 62.
senserie, 11, 128, 177.
setaioli, 119, 120, 141.
sistema di aziende, 41, 45, 46, 47, 49, 50, 52, 73, 76, 106, 107, 114, 127, 136, 137, 140, 152, 165, 169, 175, 178, 179, 180, 181, 183.
società in accomandita, 38, 43, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 168.
società in nome collettivo, 31, 43, 50.
società per azioni, 43.
socio d'opera (puro), 45, 49, 107.
sodatura, v. follatura.
sovraccorpo di compagnia, 182.
stamaioli, 19, 108, 110, 111, 113, 207.
stanza di compensazione, 146.

tara, 62.
tavoli, 111, 112.
telai, 21, 35, 110, 111.
terme, 198, 199.
tessitori, 67, 110, 111.
tessitura, 15, 109, 111, 112, 117, 200.
tintori, 106, 107.
tintura, 20, 21, 35, 45, 105, 110, 112, 113, 117, 118.
tiratoi, 107.
tiratori, 106.
tiratura, 21, 45, 106, 110.
titoli di credito, 36, 65, 66, 68, 70.
tolomei, v. carte geografiche.
tonnare, 166.
tosa, 44, 104, 114.
trasporti, 2, 4, 8, 9, 18, 22, 24, 27, 28, 29, 33, 37, 42, 73-102, 104, 114, 121, 122, 126, 128, 137, 139, 153, 173, 177, 178, 179, 181, 182, 188, 190, 199; costo dei, 4, 5, 24, 91, 92, 93, 95, 96, 99, 100, 101, 102, 148, 149, 174, 180, 182.

Università della Mercanzia 51; libri della, 53, 54; statuto della, 52.
usura, 27, 57.

vendite al dettaglio, 114, 178.
vergheggiatura, 110.
vetturali, 22, 81, 118.

zecche, 170.

INDICE

Riferimenti bibliografici dei saggi riprodotti . . . . . Pag. V

Introduzione di Bruno Dini . . . . . » VII

I. La vita economica di Firenze al tempo di Dante . . » 1

II. Industria commercio credito (secoli XIV-XVI) . . . » 31

III. Il mercante . . . . . » 187

IV. Fattori e struttura del costo del *Perseo* del Cellini . . » 203

Indici:

Nomi . . . . . » 211
Località . . . . . » 216
Merci . . . . . » 223
Cose notevoli . . . . . » 225

STAMPATO A FIRENZE
NEGLI STABILIMENTI TIPOLITOGRAFICI
« E. ARIANI » E « L'ARTE DELLA STAMPA »
DELLA S.P.A. ARMANDO PAOLETTI
FEBBRAIO 1984

ISBN 88-00-72205-9

L. 18.000
(IVA inclusa)